

EDITAL Nº 01/2019 PROGRAMA CORREDORES DIGITAIS & CRIARCE

O Governo do Estado do Ceará e a Secretaria da Ciência, Tecnologia e Educação Superior (SECITECE), por meio da Coordenadoria de Empreendedorismo e Inovação (COINE), tornam público que estão abertas as inscrições para a edição 2019 do Programa Corredores Digitais & CriarCE, cujas normas de participação são regidas pelo presente Edital.

1. DO OBJETO

1.1. Constitui objeto deste edital a seleção de projetos de soluções de base tecnológica, composto de times de 2 (dois) a 4 (quatro) membros, que se enquadrem em uma das seguintes modalidades:

1.1.1. Modalidade **Criação de Negócio**: seleção de até 200 projetos para participarem do ciclo de aprendizado prático em empreendedorismo e inovação para transformar suas ideias, pesquisas, invenções ou seus negócios em estágio pré-operacional em modelos de negócios inovadores, competitivos e socialmente responsáveis, por um período de 06 (seis) meses.

1.1.2. Modalidade **Tração de Negócios**: Seleção de até 20 startups que desejem tracionar, por um período de 06 (seis) meses.

2. DOS SETORES

2.1. Serão apoiados projetos inovadores nas seguintes temáticas: Automação; Big Data; Biotecnologia e Genética; Blockchain; Design; Eletroeletrônica; Geoengenharia; Inteligência artificial e machine learning; Internet das coisas (IoT); Manufatura avançada e robótica; Mecânica e mecatrônica; Nanotecnologia; Química e Novos materiais; Realidade aumentada; Realidade virtual; Segurança, privacidade e dados; Tecnologia Social; e Tecnologia da Informação (TI);

2.2. Serão apoiados projetos inovadores que tenham suas soluções aplicadas aos setores: Administração Pública; Agronegócio; Comércio e Varejo; Educação; Elétrico e Eletrônico; Energia; Farmoquímico e Farmacêutico; Financeiro; Jurídico; Madeira e Móveis; Meio Ambiente e Bioeconomia; Pesca e aquicultura; Petróleo e Gás; Saúde e Bem Estar; Segurança; Social; Tecnologia da Informação e Telecomunicações; Têxtil, Confecção e Calçados; Transporte, Logística, Mobilidade e Turismo



3. DOS OBJETIVOS

- 3.1.** Apoiar o desenvolvimento de inovações tecnológicas, novos produtos ou processos inovadores, propiciando a geração de empresas.
- 3.2.** Apoiar times na transformação de ideias em empreendimentos inovadores, competitivos, lucrativos e socialmente responsáveis baseados em um produto ou serviço que realmente satisfaz as necessidades do mercado.
- 3.3.** Incorporar novas tecnologias aos setores econômicos estratégicos do Estado do Ceará.
- 3.4.** Fornecer oportunidades de aprendizagem na prática por meio do trabalho em equipes multidisciplinares dedicadas a solucionar problemas de alto impacto do mundo real.
- 3.5.** Desenvolver a cultura empreendedora para possibilitar a inclusão econômica e social dos jovens cearenses.

4. DOS BENEFÍCIOS

- 4.1.** O Programa Corredores Digitais concede, em favor dos participantes:
 - i. Capacitação: desenvolvimento de competências em inovação e empreendedorismo por meio de oficinas e palestras presenciais e mediante o acesso à plataforma de cursos on-line do programa;
 - ii. Mentoria: assessorias individuais e coletivas, on-line e presencialmente, de mentores em criação de novos negócios e de especialistas nos setores com maior capacidade de impulsionar o desenvolvimento socioeconômico do Ceará;
 - iii. Networking: estimular a conexão e participação no ecossistema de Empreendedorismo e Inovação do Ceará e do Brasil.
 - iv. Ferramentas de inovação: Ciclo de aprendizagem e metodologia própria para tornar ideias, pesquisas ou invenções em soluções ou negócios viáveis;
 - v. Infraestrutura: Ambiente próprio para prototipação, conexão e espaço de coworking, por meio do CriarCE e de parceiros;
 - vi. Incentivo Econômico: através de acesso a serviços, perk de parceiros e apoio na captação de recursos para desenvolvimento da solução tecnológica, marketing e vendas.



5. DAS MODALIDADES DO PROGRAMA

5.1. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO:

FASE 1	FASE 2	FASE 3
Competências Empreendedoras Objetivo Principal: Aprimorar a habilidade de desenvolver modelos de negócios de alto impacto em equipe.		
Ideação descobrir o melhor modelo de negócio para a proposta de valor e testá-lo no mercado	Prototipagem e Validação definir os planos de desenvolvimento produto, design e marketing, acesso a mercado e testá-los junto ao público alvo	Preparação para Investimento elaborar o <i>business case</i> , estruturar formalmente a empresa, planejamento financeiro projetado e apresentá-lo para potenciais parceiros e investidores
200 times	50 times	30 times
Atividades <ul style="list-style-type: none">● Bootcamp "Boas Vindas" em Fortaleza● 02 Workshop presenciais;● 03 Treinamentos Online;● Acompanhamento semanal individual e em grupo com aplicação de metodologia para desenvolver o modelo de negócio pelo Programa;	Atividades <ul style="list-style-type: none">● 08 Workshops presenciais;● 05 Treinamentos online;● Acompanhamento quinzenal individual e em grupo;● Mentoria quinzenal voltado para o desenvolvimento das tecnologias e validação do mínimo produto viável no mercado;	Atividades <ul style="list-style-type: none">● 02 Workshops presenciais;● 03 Treinamentos online;● Acompanhamento quinzenal individual e em grupo;● Mentoria quinzenal para elaboração da planilha financeira e formalização;● Demoday
30 DIAS	130 DIAS	45 DIAS

5.1.1. Na Fase 1, os principais objetivos são de alinhar as expectativas dos fundadores em relação à startup; Descobrir o melhor modelo de negócio para a proposta de valor, o entendimento do problema que se propõe a resolver ou a lacuna do mercado que se propõe a ocupar, elaborar o perfil do possível cliente e validá-la no mercado. Até 200 (duzentos) projetos serão selecionados para participar desta fase.



5.1.2. Na Fase 2, os principais objetivos são o produto, mercado e modelo de negócio da startup que encontram-se em experimentação, buscando responder às incertezas que foram mapeadas na fase 1. Definir os planos de produto, design e marketing e testá-los no mercado, usando o mínimo produto viável e outras ferramentas. Planejar as vendas iniciais e a previsão e projeção de custos operacionais. O negócio ainda não tem, necessariamente, atividade operacional nem existência formalizada do ponto de vista jurídico, mas a sociedade de fato entre as partes já existe e poderá ser alavancada com métodos de gestão. Orientar os empreendedores quanto a proteção intelectual. Até 50 (cinquenta) projetos participantes da Fase 1 serão selecionados para participar desta fase.

5.1.3. Na Fase 3, os principais objetivos são elaborar o *business case*, as melhorias do produto com base na experiência absorvida dos clientes iniciais, planejamento financeiro projetado validado para alcançar lucros além de manter as demonstrações financeiras em dia. O serviço/produto oferecido pela startup está validado, e os desafios principais consistem em conquistar clientes e aumentar o faturamento sem abrir mão dos princípios e valores da organização. Estabelecer controles internos adequados para a prestação de contas a investidores. Apresentá-los para potenciais parceiros e investidores. Até 30 (trinta) projetos participantes da Fase 2 serão selecionados para participar desta fase.

5.1.4. Ao final da Fase 3, cada time finalista apresentará seu *pitch* no *Demoday*.

5.1.5. Para os efeitos deste Edital, considera-se:

- i. *pitch*: discurso que o empreendedor faz para uma plateia para divulgar sua solução e/ou conseguir investimento, normalmente apoiando-se em uma apresentação de *slides* que contém: (i) descrição do problema que a empresa resolve, (ii) descrição da solução, (iii) descrição do mercado e (iv) apresentação da equipe.
- ii. *demoday*: *demo day* ou dia de demonstração é um evento onde os empreendedores têm a oportunidade de apresentar seu negócio para uma plateia, normalmente formada por uma banca julgadora e/ou investidores.

5.1.6. No *Demoday*, serão reconhecidos os times que concluírem integralmente as fases do programa e alcançarem os melhores resultados.

5.2. MODALIDADE: TRAÇÃO DE NEGÓCIO

TRAÇÃO DE NEGÓCIOS
Objetivo Principal: Constituição do negócio, operacionalização, construção da base de clientes e acesso à investimento.
20 TIMES



Atividades
<ul style="list-style-type: none">● Bootcamp "Boas Vindas" em Fortaleza (3 dias)● Exposição na Feira do Conhecimento;● 05 workshops presenciais em Fortaleza;● Acompanhamento semanal individual;● Mentoria quinzenal individual com avaliação de resultados e programação de novas sprints;● Mentorias com especialistas de mercado;● Consultoria técnica específica;
6 MESES

5.2.1. Nesta modalidade o principal objetivo é a difusão do produto no mercado com base na validação de mercado inicial. O serviço e/ou produto oferecido pela startup está validado e os desafios principais consistem em conquistar clientes e aumentar o faturamento sem abrir mão dos princípios e valores da organização. Estabelecer controles internos adequados para a atração de investidores. Planejamento que inclua recursos, metas e indicadores projetados para alcançar lucros, além de manter as demonstrações financeiras em dia e sua gestão de desempenho estruturada.

6. DA ELEGIBILIDADE

- 6.1.** Os critérios de elegibilidade indicados abaixo são obrigatórios e sua ausência resultará no indeferimento sumário do projeto inscrito e de sua exclusão do processo seletivo de ambas modalidades.
- 6.2.** Para se inscrever no programa, o time do projeto deve:
- i. ser composto de 2 (dois) a 4 (quatro) membros, tendo, obrigatoriamente, pelo menos um dos membros com conhecimentos técnicos para desenvolvimento da solução;
 - ii. ser composto por membros que tenham mais de 16 anos e residam no estado do Ceará;
 - iii. ser composto por membros de nível médio, técnico, profissional e/ou superior;
 - iv. possuir uma ideia, uma pesquisa, uma invenção científica/tecnológica ou um negócio em estágio pré-operacional, para a modalidade **Criação de Negócio**;
 - v. possuir uma solução de base tecnológica em estágio de operação, para a modalidade **Tração de Negócio**;



- vi. ter como objetivo a comercialização de sua ideia, pesquisa ou invenção científica/tecnológica no mercado.
- 6.3.** Os membros do mesmo time podem ter diferentes níveis de educação e estar vinculados a diferentes instituições de ensino públicas e privadas localizadas no estado do Ceará.
- 6.4.** Para participar do programa, o projeto deve ser aprovado pela banca de avaliação do Programa Corredores Digitais e obter uma colocação dentro do número de vagas.
- 6.5.** Para ser aceito no programa, o projeto deve:
- i. utilizar uma tecnologia diferente da operada pelos concorrentes;
 - ii. atender a uma grande oportunidade comercial;
 - iii. solucionar um grande problema social e/ou ambiental;
 - iv. possuir um caminho plausível para a comercialização;
 - v. ter o potencial de ser produzido e comercializado em grande escala;
 - vi. enquadrar-se a um dos setores estratégicos do estado do Ceará;
 - vii. ter um nível de complexidade compatível com as competências dos membros do time.
- 6.6.** Os membros do time devem atuar como os principais tomadores de decisão em seus projetos, independentemente da origem da ideia, pesquisa, invenção ou negócio em estágio pré-operacional.
- 6.6.1.** Os membros do time devem exercer o papel principal na tomada de decisão referente à:
- i. descoberta do melhor modelo de negócio para a proposta de valor e seu teste no mercado;
 - ii. definição de planos de produto, design e marketing e seus testes no mercado;
 - iii. elaboração de *business case* e sua apresentação para parceiros e investidores;
 - iv. captação de recurso e comercialização da solução tecnológica;
- 5.7.** Não serão pontuados projetos com as seguintes características:
- i. projetos dirigidos por terceiros nos quais os proponentes participantes não têm a propriedade intelectual ou poder de decisão;
 - ii. projetos dirigidos por organizações públicas e/ou privadas nos quais os proponentes participantes não têm a propriedade intelectual ou poder de decisão;



- iii. projetos sem invenção ou inovação tecnológica clara;
- iv. projetos sem um caminho para a comercialização;
- v. projetos que não são escaláveis;
- vi. projetos sem um benefício social e/ou ambiental claramente articulado;
- vii. projetos que não se enquadram a um setor estratégico do estado do Ceará.

5.8. É vedada a inscrição de mais de um projeto do mesmo time de proponentes.

5.9. É vedada a inscrição de projetos por quaisquer pessoas (físicas ou jurídicas) envolvidas na organização e execução do Programa Corredores Digitais, assim como servidores/empregados da SECITECE, e de suas empresas terceirizadas e parceiras.

7. DAS INSCRIÇÕES

7.1. Os candidatos deverão inscrever seus projetos, exclusivamente, via Internet, utilizando o formulário eletrônico disponível no sítio <http://www.sct.ce.gov.br/corredoresdigitais/>.

7.2. As inscrições para a edição 2019 do Programa Corredores Digitais estarão abertas de 05 de julho de 2019 até às 23h59min (vinte e três horas e cinquenta e nove minutos), horário de Brasília, do dia 25 de agosto de 2019.

7.3. Em caso de alteração no prazo de inscrição acima mencionado, as novas datas serão comunicadas pelo sítio <http://www.sct.ce.gov.br/corredoresdigitais/>.

6.3. Durante a inscrição, os candidatos deverão fornecer as informações sobre seus projetos em conformidade com a estrutura do formulário eletrônico.

6.4. O formulário eletrônico de inscrição está estruturado em seis seções de preenchimento obrigatório, a saber:

- i. Seção 1: Identificação do projeto;
- ii. Seção 2: Descrição do mercado;
- iii. Seção 3: Descrição do produto;
- iv. Seção 4: Inclusão do *pitch* vídeo;
- v. Seção 5: Identificação do time do projeto;
- vi. Seção 6: Confirmação do termo de compromisso.

6.5. As informações detalhadas sobre o conteúdo do formulário eletrônico de inscrição estão disponíveis no Apêndice A deste Edital.

6.6. Será aceita uma única inscrição por projeto, sendo considerada a última inscrição feita, nos



casos de mais de uma inscrição.

- 6.7. O preenchimento correto do formulário eletrônico de inscrição é de inteira responsabilidade dos candidatos, e implicará na avaliação dos projetos.
- 6.8. É de total responsabilidade dos candidatos o preenchimento correto de seus endereços eletrônicos e números de telefones fixos e celulares.
- 6.9. Todas as comunicações oficiais com os times serão realizadas pelos e-mails e números de telefones fixos e celulares cadastrados no formulário eletrônico de inscrição. Por isso, os candidatos deverão cadastrar os e-mails e os números de telefones fixos e celulares que continuarão utilizando regularmente e que não sejam alterados durante o programa.
- 6.10. Os e-mails e os números de telefones fixos e celulares cadastrados no formulário eletrônico só poderão ser alterados após a inscrição no programa, mediante envio de email oficial para a coordenação do programa: secitececeará@gmail.com
- 6.11. Cabe aos candidatos garantir as condições técnicas para recebimento, acesso e leitura dos e-mails enviados pelo Corredores Digitais.
- 6.12. Cabe aos candidatos garantir as condições técnicas para recebimento de chamadas telefônicas feitas pelo Corredores Digitais.
- 6.13. O time, no ato da inscrição, deverá indicar um de seus membros como o Líder do Projeto. Ao longo do programa, o Líder do Projeto receberá os comunicados oficiais da coordenação do Corredores Digitais e será o único responsável pelo repasse de informações e/ou tarefas do programa para os demais membros do seu time.
- 6.14. Os membros do time só poderão ser substituídos mediante solicitação do líder do projeto e aprovação da coordenação do programa.
- 6.15. Os candidatos deverão, no ato de inscrição, submeter um *pitch vídeo* no formulário eletrônico.
- 6.16. Para os efeitos deste Edital, considera-se *pitch vídeo* uma produção audiovisual em que o candidato apresenta sumariamente sua startup em até 5 (cinco) minutos.
- 6.17. O *pitch vídeo* deverá abordar 6 (seis) tópicos em sequência, a saber:
 - i. problema do cliente;
 - ii. solução proposta;
 - iii. como funciona a solução;
 - iv. benefícios;
 - v. como ganhar dinheiro;
 - vi. diferenciais competitivos.
- 6.18. É dever do candidato garantir a máxima qualidade de imagem e som do *pitch vídeo*.
- 6.19. O Corredores Digitais não se responsabiliza por eventuais instabilidades no formulário

eletrônico de inscrição. Portanto, recomenda-se não fazer a inscrição no último dia do prazo.

6.20. Não serão aceitos pedidos de inscrição fora do prazo estabelecido neste Edital.

6.21. No ato de inscrição, os participantes atestam que leram e compreenderam o presente Edital, aceitando-o integralmente.

8. DO CRONOGRAMA

Lançamento do Edital	05 de julho de 2019
Difusão Empreendedora	05 de julho a 25 de agosto de 2019
Período de Inscrição das startups	05 de julho a 22 de agosto de 2019
Análise dos projetos submetidos	23 a 28 de agosto de 201
Divulgação do resultado preliminar	29 de agosto de 2019
Período de Interposição de recurso	30 de agosto a 02 de setembro de 2019
Divulgação do resultado final	04 de setembro de 2019
Entrega da documentação	05 a 11 de setembro de 2019
Bootcamp de "Boas Vindas"	12 e 13 de setembro de 2019

8.1. O Bootcamp de "Boas Vindas" acontecerá em Fortaleza, sendo obrigatório a participação de todos os selecionados.

9. DA SELEÇÃO

9.1. Somente os times que tiverem seus pedidos de inscrição deferidos serão aceitos para o processo de seleção de ambas modalidades.

9.2. A seleção dos projetos para cada modalidade, ocorrerá por uma banca de avaliação externa e independente que será indicada pela SECITECE.

9.3. Cada projeto será avaliado por dois avaliadores e, caso exista uma dissonância de 20% (vinte por cento) ou mais na nota final dos dois avaliadores, o projeto será avaliado por um terceiro avaliador.

9.4. Os candidatos classificados fora do limite de vagas de ambas modalidades estabelecidas neste Edital comporão cadastro reserva, podendo, eventualmente, ser chamados para assumir uma vaga em caso de vacância, observado a ordem de classificação e o prazo de vigência deste Edital.

9.5. Para concorrer uma vaga para as fases 2 e 3 da Modalidade Criação de Negócio, os times deverão ter cumprido integralmente as atividades previstas nos planos de trabalho dentro dos prazos estipulados e participado de todas as mentorias e encontros on-line e presenciais realizados, durante a fase anterior.

9.6. A participação pelos times selecionados dentro do número de vagas, em ambas modalidades, estará condicionada à entrega da documentação complementar, indicada no Item 11 deste Edital.

9.7. PROCESSO SELETIVO

9.7.1. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO - FASE 1

- i. Para a Fase 1 da Modalidade Criação de Negócio, serão selecionados até 200 (duzentos) projetos que obtiverem a maior pontuação, conforme critérios estabelecidos no item 9.
- ii. Em caso de empate entre os concorrentes no processo seletivo para a Modalidade Criação de Negócio - Fase 1, terá preferência o projeto que apresentar o maior grau de inovação e o maior potencial de mercado.
- iii. O Programa Corredores Digitais não assume o compromisso de selecionar até 200 (duzentos) times. Apenas os projetos que a banca de avaliação considerar preparados para as atividades da Modalidade Criação de Negócio - Fase 1 serão aprovados.
- iv. O Comitê Avaliador Multidisciplinar da SECITECE publicará a lista final com até 200 (duzentos) projetos selecionados para a Fase 1 da Modalidade Criação de Negócio no sítio <http://www.sct.ce.gov.br/corredoresdigitais/>.

9.7.2. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO - FASE 2

- i. Para a Fase 2, serão selecionados até 50 (cinquenta) projetos que obtiverem a maior pontuação.
- ii. Somente os times participantes da Modalidade Criação de Negócio - Fase 1 da edição 2019 do Programa Corredores Digitais poderão se inscrever no processo seletivo da Fase 2.
- iii. Em caso de empate entre os concorrentes no processo seletivo da Fase 2, terá preferência o projeto que apresentar o maior potencial de mercado e consistência do modelo de negócio.
- iv. O Programa Corredores Digitais não assume o compromisso de selecionar até 50 (cinquenta) projetos. Apenas os projetos que a banca de avaliação considerar preparados para as atividades da Fase 2 serão aprovados.

9.7.3. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO - FASE 3

- i. Para a Fase 3, serão selecionados até 30 (trinta) projetos que obtiverem a maior pontuação.
- ii. Somente os times participantes da Modalidade Criação de Negócio - Fase 2 da edição 2019 do Programa Corredores Digitais poderão se inscrever no processo seletivo da Fase 3.
- iii. Em caso de empate entre os concorrentes no processo seletivo da Fase 3, terá preferência o projeto que apresentar a maior maturidade da solução e consistência no modelo de negócio.
- iv. O Programa Corredores Digitais não assume o compromisso de selecionar até 30 (trinta) projetos. Apenas os projetos que a banca de avaliação considerar preparados para as atividades da Fase 3 serão aprovados.

9.8. MODALIDADE TRAÇÃO DE NEGÓCIO

- 9.8.1. Para essa modalidade serão selecionados até 20 (vinte) projetos que obtiverem a maior pontuação.
- 9.8.2. Em caso de empate entre os concorrentes no processo seletivo, terá preferência o projeto que apresentar o maior potencial de mercado e o maior nível de validação da solução.
- 9.8.3. O Programa Corredores Digitais não assume o compromisso de selecionar até 20 (vinte) projetos. Apenas os projetos que a banca de avaliação considerar preparados para as atividades desta modalidade.

10. DOS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

10.1. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO - FASE 1

- 10.1.1. Os projetos aceitos para o processo de seleção da Fase 1 serão avaliados em cinco critérios:

CRITÉRIOS	NOTA
Grau de Inovação	0,00 a 5,00
Solução	0,00 a 5,00
Capacidade de execução	0,00 a 5,00
Potencial de mercado	0,00 a 5,00

- 10.1.2. O critério “Grau de Inovação” avalia se o produto apresenta novidades tecnológicas diferentes das soluções existentes no mercado.
- 10.1.3. O critério “Solução” avalia a identificação de uma solução para resolver o problema do cliente.

10.1.4. O critério “Capacidade de Execução” avalia se o time possui conhecimentos técnicos profundos para a execução do projeto.

10.1.5. O critério “Potencial de Mercado” avalia se o mercado-alvo do produto tem um elevado potencial econômico.

10.2. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO - FASE 2

10.2.1. Os times aceitos para o processo de seleção da Fase 2 serão avaliados em quatro critérios:

CRITÉRIOS	NOTA
Grau de inovação	0,00 a 5,00
Maturidade da solução	0,00 a 5,00
Modelo de Negócio	0,00 a 5,00
Potencial de mercado	0,00 a 5,00

10.2.2. O critério “Grau de Inovação” avalia se o produto apresenta novidades tecnológicas diferentes das soluções existentes no mercado.

10.2.3. O critério “Maturidade da Solução” avalia a prontidão tecnológica do projeto, ou seja, o nível de desenvolvimento se encontra o produto para solucionar o problema do cliente.

10.2.4. O critério “Modelo de Negócio” avalia a proposição de valor, segmento de clientes definido, quem paga pela solução e como paga.

10.2.5. O critério “Potencial de Mercado” avalia se o mercado-alvo do produto tem um elevado potencial econômico.

10.3. MODALIDADE CRIAÇÃO DE NEGÓCIO - FASE 3

10.3.1. Os times aceitos para o processo de seleção da Fase 3 serão avaliados em cinco critérios:

CRITÉRIOS	NOTA
Grau de inovação	0,00 a 5,00
Maturidade da solução	0,00 a 5,00
Capacidade de execução	0,00 a 5,00
Potencial de mercado	0,00 a 5,00

10.3.2. O critério “Grau de Inovação” avalia se o produto apresenta novidades tecnológicas diferentes das soluções existentes no mercado.

10.3.3. O critério “Maturidade da Solução” avalia se times possuem um protótipo funcional com trilha de desenvolvimento do produto.

10.3.4. O critério “Modelo de Negócio” avalia a consistência da validação da proposição de valor, do segmento de clientes definido, de quem paga pela solução e de como paga.

10.3.5. O critério “Potencial de Mercado” avalia se o mercado-alvo do produto tem um elevado potencial econômico.

10.3.6. MODALIDADE TRACÇÃO DE NEGÓCIO

10.3.7. Os times aceitos para o processo de seleção da Modalidade Tração de Negócio serão avaliados em cinco critérios:

CRITÉRIOS	NOTA
Grau de inovação	0,00 a 5,00
Maturidade da solução	0,00 a 5,00
Validação da solução	0,00 a 4,00
Capacidade de execução	0,00 a 5,00
Potencial de mercado	0,00 a 5,00

- i. O critério “Grau de Inovação” avalia se o produto apresenta novidades tecnológicas bastante diferentes das soluções existentes no mercado.
- ii. O critério “Maturidade da Solução” avalia a funcionalidade no qual se encontra a solução, ou seja, será considerado soluções parcial ou totalmente desenvolvidas. Não serão considerados, para esta modalidade, soluções em nível de representação conceituais.
- iii. O critério “Validação da Solução” avalia o nível de contextualidade real durante a validação da solução junto ao cliente alvo. Para efeito deste edital, considera a contextualidade real, os testes da solução realizados junto ao cliente/usuário e seus níveis de exposição dos ambientes, considerando: (a) restrita: teste em ambiente controlado, (b) geral: teste com qualquer usuário ou ambiente; (c) parcial: usuário final ou ambiente final; (d) total: usuário final e ambiente final.
- iv. O critério “Capacidade de Execução” avalia se o time possui conhecimentos técnicos, experiência e dedicação dos empreendedores.
- v. O critério “Potencial de Mercado” avalia se o mercado-alvo do produto tem um elevado potencial econômico.
- vi. O critério “Alinhamento Estratégico” avalia se o projeto se enquadra a um dos quatro setores prioritários do estado do Ceará (Água, Saúde, Energia e Segurança).

11. DOS RECURSOS

- 11.1. O candidato que desejar interpor recursos contra o resultado preliminar da seleção para uma das modalidades de que trata este Edital deverá fazê-lo em até 02 (dois) dias úteis a contar da data de divulgação do resultado, indicada no cronograma, no item 7.

11.2. Os recursos deverão ser encaminhados ao Comitê Avaliador Multidisciplinar da SECITECE, por meio de e-mail oficial do programa: secitececeara@gmail.com

12. DA DOCUMENTAÇÃO COMPLEMENTAR

12.1. A participação pelos times selecionados estará condicionada à entrega da documentação complementar, indicada a seguir:

- i. cópias dos documentos de identidade e CPF e do comprovante de endereço;
- ii. certificado de escolaridade;
- iii. declaração de participação em outros programas de inovação e empreendedorismo;
- iv. currículo LinkedIn;
- v. termo de outorga assinado;

12.2. A documentação complementar deverá ser entregue através do formulário de inscrição, disponibilizado através do endereço <http://www.sct.ce.gov.br/corredoresdigitais/> dentro do período indicado no item 7 deste edital.

12.3. Caso o time selecionado para seja representado por procurador, este deverá apresentar o competente instrumento de Procuração, com firma reconhecida em Cartório.

12.4. A documentação complementar poderá também ser enviada via Correios, com aviso de recebimento (AR), sendo este considerado como comprovante de envio.

12.5. Para documentação enviada via Correios, será considerada como data limite para postagem a mesma da entrega direta na SECITECE.

13. DOS COMPROMISSOS DO PARTICIPANTE

13.1. Do participante de que trata este Edital será exigido:

- i. seguir a metodologia do Corredores Digitais;
- ii. descobrir o melhor modelo de negócio para a proposta de valor e testá-lo no mercado;
- iii. definir os planos de produto e marketing e testá-los no mercado;
- iv. elaborar o *business case* e apresentá-lo para potenciais parceiros e investidores;
- v. dedicar-se ao cumprimento integral dos Planos de Trabalho dentro dos prazos estipulados;

- vi. participar de reuniões, eventos, treinamentos e mentorias on-line e presencialmente;
- vii. participar de reuniões, eventos, treinamentos e mentorias fora da cidade onde reside, quando necessário;
- viii. participar das mentorias dentro dos horários estabelecidos pelos mentores;
- ix. acompanhar regularmente o recebimento dos e-mails enviados pelo Corredores Digitais;
- x. garantir as condições técnicas para recebimento, acesso e leitura dos e-mails enviados pelo Corredores Digitais;
- xi. apresentar à SECITECE relatório de atividades quando requerido;
- xii. arcar com quaisquer infrações cíveis ou criminais a que der causa;
- xiii. fazer referência ao apoio da SECITECE, e do Programa Corredores Digitais em toda produção científica e tecnológica que venha a publicar, assim como em qualquer outra publicação ou formas de divulgação que resultarem, total ou parcialmente, do trabalho desenvolvido no Programa Corredores Digitais, objeto do apoio por parte da SECITECE.

14. DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

- 14.1.** O Corredores Digitais apoia os projetos, mas não tem interesse financeiro ou de propriedade nos projetos de seus beneficiários.
- 14.2.** A propriedade de descobertas ou invenções resultantes de atividades financiadas pelo programa será regida pelas leis cabíveis e políticas de propriedade intelectual das instituições de origem dos participantes, caso houver.
- 14.3.** É recomendável que os candidatos tomem as medidas apropriadas para proteger sua propriedade intelectual antes de inscrever seu projeto.
- 14.4.** É recomendável que os candidatos leiam e compreendam a política de propriedade intelectual da sua instituição de origem antes de submeter um projeto.
- 14.5.** Se uma instituição de ensino não tem uma política de propriedade intelectual, será necessário desenvolver um acordo entre o time e a instituição que estabeleça a propriedade de ideias resultantes do trabalho no programa.

15. DO DIREITO DE IMAGEM

- 15.1.** O Programa Corredores Digitais reserva o direito de uso de imagem de todos os participantes.

- 15.2.** Os participantes cedem gratuitamente o direito de uso de imagem e informações relativas a seus projetos em peças promocionais, publicitárias e/ou acadêmicas, sem quaisquer ônus presentes ou futuros para a SECITECE.
- 15.3.** As peças promocionais, publicitárias e/ou acadêmicas de que trata o item anterior serão veiculadas por tempo indeterminado e em locais e veículos a critério da SECITECE, sempre que lhe convier.

16. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

- 16.1.** A participação no Programa Corredores Digitais é gratuita a todos os participantes.
- 16.2.** O Programa Corredores Digitais fornecerá a alimentação para os participantes nos locais dos eventos realizados.
- 16.3.** Quaisquer despesas com deslocamento e hospedagem para os eventos presenciais previstos correm por conta dos participantes, podendo o Corredores Digitais, eventualmente, oferecer ajuda de custo, de acordo com critérios e disponibilidade de recursos definidos ao longo do programa.
- 16.4.** Quaisquer outras despesas que os participantes tenham durante o programa não serão ressarcidas pelo Programa Corredores Digitais ou quaisquer de seus organizadores, executores, parceiros ou patrocinadores.
- 16.5.** O Programa Corredores Digitais poderá excluir do programa os times que não cumprirem os Planos de Trabalho.
- 16.6.** Os casos omissos serão resolvidos pela SECITECE, respeitando-se a legislação em vigor.
- 16.7.** A qualquer tempo, o presente Edital poderá ser revogado ou anulado, no todo ou em parte, por motivo de interesse público ou exigência legal, sem que isso implique direito à indenização ou reclamação de qualquer natureza aos candidatos.

APÊNDICE A. CONTEÚDO DO FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO DE PROJETOS

Durante a inscrição, os candidatos deverão fornecer as informações sobre seus projetos em conformidade com a estrutura do formulário eletrônico.

O formulário eletrônico de inscrição foi pensado de forma a oferecer aos jurados todas as informações necessárias a uma boa avaliação. Ele está estruturado em seis seções de preenchimento obrigatório, a saber:

- i. Seção 1: Identificação do projeto;
- ii. Seção 2: Descrição do mercado;
- iii. Seção 3: Descrição do produto;
- iv. Seção 4: Inclusão de *pitch* vídeo;
- v. Seção 5: Identificação do time do projeto;
- vi. Seção 6: Confirmação do termo de compromisso.

Antes de elaborar seu projeto, compreenda todos os campos das seções do formulário eletrônico de inscrição apresentados a seguir. Esteja atento ao limite de caracteres e seja conciso e objetivo em suas respostas.

SEÇÃO 1. IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO

O preenchimento da Seção 1 do formulário eletrônico será obrigatório. Deverão ser fornecidas as seguintes informações:

1.1. Nome da startup;

Insira o nome da marca da sua startup.

1.2. Proposta de valor;

Os jurados precisam primeiro entender porque prestar atenção ao seu projeto. E o modo de atrair a atenção dos jurados é por meio de sua proposta de valor. A proposta de valor é onde você mostra, de forma clara e objetiva, o que sua startup vai entregar para o cliente. Ela é um conjunto de características e argumentos persuasivos que mostram claramente como seu produto resolve os problemas do seu cliente, que benefícios são entregues e por que comprar de você ao invés do seu concorrente. Para garantir que esses elementos estejam na sua proposta de valor, responda às seguintes perguntas: Que produto ou serviço sua empresa vende? Quem é seu público-alvo? O que torna sua oferta única? Qual o benefício de usar o seu produto?

1.3. Setor de atuação da startup:

- o Administração Pública
- o Agronegócio



- o Comércio e Varejo
 - o Educação
 - o Elétrico e Eletrônico
 - o Energia
 - o Farmoquímico e Farmacêutico
 - o Financeiro
 - o Jurídico
 - o Madeira e Móveis
 - o Meio Ambiente e Bioeconomia
 - o Pesca e aquicultura
 - o Petróleo e Gás
 - o Saúde e Bem Estar
 - o Segurança
 - o Social
 - o Tecnologia da Informação e Telecomunicações
 - o Têxtil, Confecção e Calçados
 - o Transporte, Logística, Mobilidade e Turismo
- 1.4. Estado sede da startup;**
- 1.5. Cidade sede da startup;**
- 1.6. Modalidade de Inscrição da startups**
- o Criação de Negócio
 - o Tração de Negócio
- 1.7. Há quanto tempo a startup está em operação?**
- o Ainda não está em operação;
 - o Até 3 meses;
 - o Entre 3 e 6 meses;
 - o Entre 6 e 12 meses;
 - o Entre 12 e 24 meses;
 - o Mais de 24 meses.
- 1.8. Estágio de desenvolvimento do produto:**
- o Ideia e pesquisa de mercado;
 - o Protótipo funcional em desenvolvimento;
 - o Protótipo funcional finalizado;
 - o Protótipo comercial em desenvolvimento;
 - o Protótipo comercial finalizado;
 - o MVP ou produto finalizado;
 - o Produto finalizado com receita;
- 1.9. Há quanto tempo o produto vem sendo desenvolvido?**
- o Até 3 meses;
 - o Entre 3 e 6 meses;
 - o Entre 6 e 12 meses;
 - o Entre 12 e 24 meses;
 - o Mais de 24 meses.
- 1.10. Quais são os maiores obstáculos da sua startup atualmente?**
- 1.11. Por que seu time quer participar do programa?**



SEÇÃO 2. DESCRIÇÃO DO MERCADO

O preenchimento da Seção 2 do formulário eletrônico será obrigatório. Deverão ser fornecidas as seguintes informações:

2.1. Descreva quem são os seus cliente? (*)

Quem são os seus clientes? Forneça dados geográficos, demográficos, psicográficos e comportamentais.

2.2. Qual o problema seu projeto resolve

A dor do cliente é o problema a ser solucionado pelo seu produto. Ela consiste em uma dificuldade que o seu cliente enfrenta ao realizar uma atividade pessoal ou profissional. Antes de responder, imagine seu cliente realizando a atividade que seu produto pretende melhorar e responda às seguintes perguntas: O que seu cliente acha custoso? O que faz o cliente se sentir mal? Como as soluções atuais estão atendendo seu cliente? Quais as principais dificuldades e desafios do cliente? Que riscos seu cliente corre? O que mantém seu cliente acordado à noite? Que erros comuns seu cliente comete? Que barreiras o cliente enfrenta para adotar as soluções existentes?

2.3. Qual o tamanho do mercado que pretende atuar?

O O tamanho do mercado consiste no número de clientes potenciais, que enfrentam o problema que seu projeto pretende resolver.

2.4. Quem são seus concorrentes ou substitutos e quais são os diferenciais em relação a eles?

Descreva quem são os concorrentes ou substitutos da sua startup (empresas ou produtos que solucionam o mesmo problema de forma diferente) e aponte as semelhanças e diferenças entre a sua solução (seu produto) e as deles. Para garantir uma boa resposta, responda às seguintes perguntas: Quais os produtos/serviços que substituiriam exatamente o seu produto? Quem são os competidores diretos? Os competidores atacam a mesma necessidade do cliente? Quais os produtos/serviços alternativos que atendem a mesma necessidade do cliente? Quais as vantagens e as desvantagens dessas alternativas? Há mercado para essas alternativas?

SEÇÃO 3. DESCRIÇÃO DO PRODUTO

O preenchimento da Seção 3 do formulário eletrônico será obrigatório. Deverão ser fornecidas as seguintes informações:

3.1. Descreva a sua solução.

O que é o produto da sua startup? Descreva todos os atributos tangíveis e intangíveis, as funcionalidades e os benefícios do produto. Responda também às seguintes perguntas: Como seu produto resolverá o problema do cliente? Como seu produto gerará benefícios para o cliente?

3.2. Modelo inicial de receita

O modelo de receita mostra como a startup vai gerar receita, oferecendo o produto para um público-alvo específico.

- B2C (transação entre empresa e consumidor final)
- B2B (transação entre empresas)
- B2G (transação entre empresa e governo)
- B2B2C (transação entre empresas visando consumidor final)
- C2C (transação entre consumidores finais)
- C2G (transação entre o Cidadão e Governo)

3.3. Plano de desenvolvimento de MVP

Caso a startup já possua um MVP ou produto finalizado, descreva o tempo para o seu desenvolvimento e os principais desafios. Caso a startup ainda não possua um MVP, descreva o plano de ação para desenvolvê-lo, considerando o período de seis meses.

SEÇÃO 4. INCLUSÃO DE APÊNDICES DO PROJETO

O preenchimento da Seção 4 do formulário eletrônico será obrigatório. Durante a inscrição, os candidatos deverão submeter um *pitch vídeo*.

4.1. Link do pitch vídeo

SEÇÃO 5. IDENTIFICAÇÃO DO TIME DO PROJETO

O preenchimento da Seção 5 do formulário eletrônico será obrigatório. Deverão ser fornecidas as seguintes informações:

- 4.1. **Dados do membro 1 (Líder do Projeto):** nome completo, função no projeto, data de nascimento, RG e órgão emissor, CPF, instituição de ensino, curso, formação*, endereço residencial, telefone fixo, telefone celular e e-mail.
- 4.2. **Dados do membro 2 (obrigatório):** nome completo, função no projeto, data de nascimento, RG e órgão emissor, CPF, instituição de ensino, curso, formação*, endereço residencial, telefone fixo, telefone celular e e-mail.
- 4.3. **Dados do membro 3 (opcional):** nome completo, função no projeto, data de nascimento, RG e órgão emissor, CPF, instituição de ensino, curso, formação*, endereço residencial, telefone fixo, telefone celular e e-mail.
- 4.4. **Dados do membro 4 (opcional):** nome completo, função no projeto, data de nascimento, RG e órgão emissor, CPF, instituição de ensino, curso, formação*, endereço residencial, telefone fixo, telefone celular e e-mail.

* OPÇÕES DE FORMAÇÃO

- Nível Médio Regular Incompleto
- Nível Médio Regular Completo



- **Nível Médio Profissionalizante Incompleto**
- **Nível Médio Profissionalizante Completo**
- **Superior Completo**
- **Superior Incompleto**
- **Nível Técnico Incompleto**
- **Nível Técnico Completo**

SEÇÃO 6. CONFIRMAÇÃO DO TERMO DE COMPROMISSO

O preenchimento da Seção 6 do formulário eletrônico será obrigatório. Os candidatos atestarão que leram e compreenderam o regulamento do Corredores Digitais, aceitando-o integralmente.