



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO SUDESTE DE MINAS GERAIS
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E INOVAÇÃO
NÚCLEO DE INOVAÇÃO E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA
Av. Luz Interior, 360 – 5º andar – Estrela Sul – 36030-776 – Juiz de Fora – MG
Telefones: (32) 32574161 / (32) 32574113 / (32) 32574112

EDITAL Nº 09/2020 - SELEÇÃO DE EQUIPES PARA O PROGRAMA DE PRÉ-ACELERAÇÃO DE PROJETOS DO IF SUDESTE MG – PROGRAMA AGITA WARM UP!/SEBRAE

Considerando o disposto na Resolução CEPE nº. 29/2019, o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sudeste de Minas Gerais, por meio do Núcleo de Inovação e Transferência de Tecnologia, em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae Minas e a Escola do Sebrae, torna público o Edital de seleção de equipes ao Programa de Pré-aceleração de Projetos do IF Sudeste MG (Programa AGITA WARM UP!).

CAPÍTULO I – DAS DEFINIÇÕES DO PROGRAMA

Art. 1º. O Programa de Pré-aceleração do IF Sudeste MG (Programa AGITA WARM UP!) consistirá no oferecimento de formação empreendedora aos participantes por meio de orientação na área de negócios, propondo-se ao amadurecimento tecnológico e gerencial de uma ideia até a definição de um empreendimento, tendo por objetivo a criação de *startups*.

Art. 2º. O programa se desenvolverá por meio de capacitação em metodologias e ferramentas, mentorias e avaliação da execução de tarefas por parte das equipes participantes.

Art. 3º. O Programa seguirá a metodologia do Programa AGITA WARM UP!, desenvolvida pelo Sebrae Minas e pela Escola do Sebrae.

Art. 4º. Para fins do presente Edital, entende-se por:

§1º. **Startup:** Empresas em fase inicial que desenvolvem produtos ou serviços inovadores, com potencial de rápido crescimento. Dentre as principais características que diferenciam e definem uma *startup*, destacam-se: **Inovação, Escalabilidade, Repetibilidade, Flexibilidade e Rapidez.**

a. **Inovação:** no contexto da *startup*, é quando ela apresenta um produto ou serviço novo – ou com aspectos novos em seu modelo de negócio – para o mercado a que se destina, como elementos de diferenciação

b. **Escalabilidade:** o modelo de negócio de uma *startup* precisa ser escalável, isto é, poder atingir rapidamente um grande número de usuários a custos relativamente baixos.

c. **Repetibilidade:** o modelo de negócios de uma *startup* deve ser repetível, ou seja, deve ser possível replicar ou reproduzir a experiência de consumo de seu produto ou serviço de forma relativamente simples, sem exigir o crescimento de recursos humanos ou financeiros na mesma proporção.

d. **Flexibilidade e rapidez:** em função de sua característica inovadora, do ambiente incerto e altamente competitivo, a *startup* deve ser capaz de atender e se adaptar rapidamente

às demandas do mercado. Geralmente, tem estruturas enxutas, com equipes formadas por poucas pessoas, com flexibilidade e autonomia.

§2º. **Pitch**: apresentação oral sumária da proposta de empreendimento, com duração entre 3 e 5 minutos, podendo ser ilustrada por *slides*.

§3º. **MVP**: sigla para *Minimum Viable Product* (mínimo produto viável). Trata-se de uma versão *beta* de um produto, desenvolvida de forma ágil e econômica para ser apresentada ao seu público-alvo, obter informações sobre o seu mercado e validar premissas.

§4º. **Lean Startup**: numa tradução livre, *startup* enxuta. Esse conceito, no universo da administração, envolve um trabalho de identificação e eliminação de desperdícios nos processos e está muito atrelado ao ambiente de *startups* de tecnologia.

§5º. **Plano de Negócio**: é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um Plano de Negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, em vez de cometê-los no mercado.

§6º. **Business Model Canvas (BMC)**: também conhecido como *Canvas*, é a definição do modelo de negócios da empresa de uma forma simples e visual. Permite visualização rápida e integrada das percepções sobre como a empresa pode/deve atuar. É indicada para organizações de todos os portes.

§7º. **Design Thinking**: abordagem que busca a solução de problemas de forma coletiva e colaborativa, em uma perspectiva de empatia máxima com seus *stakeholders* (interessados): as pessoas são colocadas no centro de desenvolvimento do produto – não somente o consumidor final, mas todos os envolvidos na ideia.

§8º. **Demoday**: ou dia de demonstração, é um evento onde empreendedores de *startups* têm a oportunidade de apresentar seu negócio para investidores de diferentes modalidades, com o objetivo de conseguir investimento para os seus negócios.

CAPÍTULO II – DO PÚBLICO-ALVO E DO NÚMERO DE VAGAS

Art. 5º. O programa é direcionado a potenciais empreendedores que possuam uma ideia inovadora em produtos ou serviços que não têm um negócio formalizado.

Art. 6º. Poderão se candidatar ao Programa equipes formadas por 02 a 05 integrantes, preferencialmente de áreas multidisciplinares, que possuam uma ideia com potencial para se tornar uma *startup*.

Art. 7º. Serão abertas vagas para até 10 equipes, que possuam pelo menos um estudante, ou egresso, ou servidor, ou funcionário do IF Sudeste MG.

CAPÍTULO III – DO INVESTIMENTO

Art. 8º. Não haverá taxa de inscrição para participação no programa.

CAPÍTULO IV – DO FUNCIONAMENTO DO PROGRAMA

Art. 9º. O Programa está dividido em 8 módulos, entre capacitação e participação em eventos.

Art. 10. O Programa AGITA WARM UP! será realizado em 10 semanas e terá carga horária total de 146 horas, totalmente à distância, considerando as normativas do IF Sudeste MG para combate e enfrentamento ao novo coronavírus.

Art. 12. Cada módulo possui Propósitos, Conteúdos, Entregas, Indicadores de Desempenho e Atividades distintas entre si, além de tempo de execução particular. A seguir consta a listagem nominal dos módulos, semanas de duração e o detalhamento de seu conteúdo:

ETAPAS/MÓDULOS	SEMANA	T0	T1	CARGA HORÁRIA
Mód 01 - Imerção AGITA! Encontro 01	1	9-Nov	9-Nov	4
Mód 01 - Imerção AGITA! Encontro 02	1	11-Nov	11-Nov	4
Mód 02 - O Empreendedor + Time - Encontro 1	1	14-Nov	14-Nov	5
Mód 02 - O Empreendedor + Time - Encontro 2	2	16-Nov	16-Nov	5
Mentorias Individuais	2	17-Nov	20-Nov	2
Mód 03 - O Mercado potencial e Mercado Alvo - Encontro 1	2	21-Nov	21-Nov	5
Café com mentores 1	3	23-Nov	23-Nov	5
Mód 03 - O Mercado potencial e Mercado Alvo - Encontro 2	3	25-Nov	25-Nov	5
Bate-papo empreendedorismo	3	28-Nov	28-Nov	5
Mód 04 - Processos de ideação e Validação - Encontro 1	4	30-Nov	3-Dec	12
Mód 04 - Processos de ideação e Validação - Encontro 2	5	7-Dec	10-Dec	12
Banca de Avaliação 1	6	14-Dec	14-Dec	4
Mentorias Pós Banca 1	6	15-Dec	18-Dec	2
Mód 05 - MVP Mínimo Produto Viável - Encontro 1	7	4-Jan	5-Jan	10
Café com mentores 2	7	6-Jan	6-Jan	4
Mód 05 - MVP Mínimo Produto Viável - Encontro 2	7	7-Jan	8-Jan	8
Mód 06 - Estruturação do Modelo de Negócio - Encontro 1	8	11-Jan	12-Jan	12
Mód 06 - Estruturação do Modelo de Negócio - Encontro 2	8	13-Jan	14-Jan	10
Banca de Avaliação 2	8	16-Jan	16-Jan	4
Mentorias Pós Banca 2	9	18-Jan	23-Jan	2
Mód 07 - Estratégia de Negócio e Preparação Demoday - 1	9	18-Jan	19-Jan	12
Mód 07 - Estratégia de Negócio e Preparação Demoday - 2	9	20-Jan	21-Jan	10
Mód 08 - Demoday	10	25-Jan	25-Jan	4
TOTAL				146h

MÓDULO	CONTEÚDO
--------	----------

01 Imersão AGITA WARM UP!	- Boas-vindas aos participantes, entrega do manual do participante, regras do programa, cronograma e outros alinhamentos.
02 O empreendedor e o time	- recepção dos times selecionados; - diagnóstico da ideia; - identificação do perfil empreendedor (cada integrante da equipe); - alinhamentos gerais com a equipe de cada startup; - identificação das competências técnicas e comportamentais da equipe; - identificação dos principais gaps da equipe; - criação de plano de desenvolvimento de competências para as equipes (serão executados e monitorados ao longo do programa)
03 Mercado potencial Mercado-alvo (Cliente x Problema)	- análise de hipóteses sobre os problemas de negócio; - teste e validação das hipóteses sobre os problemas (abordagens qualitativa e quantitativa); análise do potencial do mercado; definição dos problemas de negócio;
	- definição do mercado-alvo (segmentação de mercado), com estudo dos clientes potenciais e usuários finais; - análise demográfica do mercado-alvo e desenvolvimento de personas; análise da jornada do usuário; criação das Personas.
04 Processos de ideação e validação da solução	processos de ideação; - análise de hipóteses sobre as Soluções propostas pelas equipes; - teste e validação das hipóteses sobre as soluções (abordagens qualitativa e quantitativa); - apresentação de conteúdos sobre experiência do usuário; desenvolvimento da Proposta de Valor do negócio; - apresentação de conteúdos sobre design jurídico do negócio; - apresentação de conteúdos sobre product market fit. apresentação do pitch, pelas equipes.
05 MVP – Mínimo Produto Viável e validação do modelo de negócio	- desenvolvimento da primeira versão do MVP; - teste e validação do MVP no mercado (abordagem qualitativa); análise da experiência do usuário; análise do product market fit; - adequações do MVP (conforme validação no mercado); apresentação do pitch, pelas equipes. - apresentação de conteúdos sobre Modelo de Negócios Canvas; desenvolvimento da primeira versão do Modelo de Negócios Canvas

<p>06</p> <p>Estruturação do modelo de negócios (Marketing, Vendas e finanças)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - apresentação de conteúdos sobre Monetização (framework de precificação/lifetime value); - apresentação de conteúdos sobre CAC, LTV e precificação; - apresentação de conteúdos sobre Custo de Aquisição de Usuários; - desenvolvimento e validação qualitativa do framework (modelo) de precificação/lifetime value/aquisição de usuários/estrutura de custos; - apresentação de conteúdos sobre Estratégia de Vendas, Customer Success, Inbound Marketing e SEO; - desenvolvimento das estratégias de vendas e do modelo de Customer Success; - revisão e consolidação do Canvas, com análise final dos conteúdos sobre Canais, - Relacionamento, Fontes de Receita, Recursos Principais, Atividades Principais, Parceiros- Chave e Estrutura de Custos.
<p>07</p> <p>Estratégias de Negócio e Preparação para o DEMODAY! (Pitch e técnicas de negociação)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - conteúdo sobre técnicas de apresentação; - vivência prática: técnicas de apresentação; - apresentação de conteúdos sobre técnicas de negociação e vendas; - vivência prática: técnicas de negociação e vendas; - preparação para o Pitch.
<p>08</p> <p>Demoday (Graduação)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Polimento: análise crítica do Modelo de Negócio e ajustes finais para o Demoday - Fechamento do programa com um encontro de negócios com potenciais clientes, parceiros e investidores. - Realização do evento público (aberto à comunidade empresarial) "DEMODAY": apresentação de Pitch para potenciais investidores, patrocinadores de eventos locais, mídia e comunidade.

CAPÍTULO V - DO DETALHAMENTO DAS ATIVIDADES DO PROGRAMA

Art. 13. Os participantes deverão cumprir o disposto a seguir:

- a) Entre cada módulo os participantes do Programa poderão receber desafios e atividades para realizarem durante a semana. A realização de cada atividade, se houver, será obrigatória para todos os times.
- b) Só terá liberação do próximo módulo o time que entregar a atividade ou desafio na data estipulada.
- c) Serão realizadas duas bancas de avaliação **dos pitches modulares**, ao final dos módulos 4 e 5 do Programa. As pontuações obtidas nos Módulos 4 e 5 serão somadas às notas obtidas no Demoday – evento de encerramento.
- d) O programa acontecerá por meio da plataforma SENSEI.
- e) Haverá disponibilização de mentores durante todo o programa. A relação desses profissionais poderá ser consultada junto à comissão organizadora.
- f) A entrega das atividades e desafios será através de plataforma on-line.
- g) Todos os participantes devem ter acesso à internet, sendo esse requisito de

responsabilidade do participante.

h) Os encontros coletivos acontecerão nas segundas e quartas-feiras, sempre entre os horários de 18h e 22h, e aos sábados, entre 8h e 12h, conforme cronograma previsto neste Edital. Este cronograma poderá sofrer alteração conforme necessidade dos organizadores, e será comunicada aos participantes com antecedência.

CAPITULO VI – DAS BANCAS DE AVALIAÇÃO DOS PITCHS MODULARES

Art. 14. Os times selecionados e participantes do Programa irão passar por bancas de avaliação dos pitchs de cada módulo, podendo ser composta por técnicos especializados do Sebrae Minas, Escola do Sebrae, IF Sudeste MG e convidados externos, como especialistas e representantes de startups e empresas de mercado.

Art. 15. A avaliação a ser realizada pelas Bancas modulares tem como objetivo avaliar a evolução das ideias participantes do programa e identificar:

- a) As entregas realizadas pelos times;
- b) Qualidade de execução das atividades realizadas no programa, conforme indicadores de acompanhamento e monitoramento;
- c) Resultados alcançados pelo time.

Art. 16. Os critérios de **desempate** das bancas de avaliação dos pitchs modulares serão os seguintes:

- a) Primeira Banca (Módulo 4): raiolas (moeda do programa) da banca, raiolas pontuadas pelo desempenho do time, presença do time nos encontros do programa;
- b) Segunda Banca (Módulo 5): raiolas (moeda do programa) da banca, raiolas pontuadas pelo desempenho do time, presença do time nos encontros do programa, total de raiolas que o time ficou na primeira banca;
- c) Banca Final (Demoday): somatório das raiolas da 1ª e 2ª banca, raiola da banca final, presença do time nos encontros do programa.

Art. 17. Ao final do programa, espera-se que os participantes tenham conhecimento para produzir em seus projetos:

- a) Modelo de Negócio (ajuste/refinamento do Canvas);
- b) Definição do MVP (produto mínimo viável);
- c) Pitch para apresentar a clientes ou investidores;
- d) Plano de negócios simplificado, em modelo a ser disponibilizado pela equipe organizadora.

Art.18. Para concluir o processo de pré-aceleração as equipes deverão entregar o que consta nos itens do Art. 17 para a comissão local do programa, além dos demais documentos exigidos neste Regulamento, no dia da realização do Demoday.

Art. 19. A comissão local irá avaliar o resultado final de todas as Etapas do programa. Ao final, o plano de negócios simplificado entregue pelas equipes será avaliado com o objetivo de melhorar as propostas de negócio.

CAPÍTULO VII – DAS INSCRIÇÕES

Art. 20. A inscrição deverá ser feita por um integrante, representante da equipe, até o dia 27/10/20 pelo endereço: <http://agita.escoladosebrae.com.br/agita-warm-up-100-online-if-sudeste-mg/> na plataforma GUST, conforme Anexo I deste Edital. Caso a equipe seja selecionada, deverá enviar também os seguintes documentos devidamente assinados, até o dia 08/11/20, para o e-mail nittec.reitoria@ifsudestemg.edu.br:

- a) ANEXO II - Termo de adesão e de compromisso ao programa de pré- aceleração de projetos do IF Sudeste MG;
- b) ANEXO III - Termo de autorização de uso de imagem, som de voz e depoimentos;
- c) ANEXO IV - Autorização do responsável (apenas para menores de idade).

Art. 21. As equipes deverão produzir vídeo de até 2 minutos de duração, contando a história da sua ideia de negócio: o nome dos integrantes, a importância, o problema e a proposta de solução, considerando os critérios de avaliação constantes neste Edital: grau de inovação, relevância do problema, potencial de escalabilidade/repetibilidade e capacidade da equipe.

Art. 22. As propostas de projeto dos times inscritos e selecionados devem observar o critério de ineditismo, as leis de direito autoral e de propriedade intelectual.

Art. 23. É vedada a participação de um mesmo candidato em mais de uma equipe.

CAPÍTULO VIII – DOS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

Art. 24. As propostas serão avaliadas considerando-se os seguintes critérios e pontuações:

CRITÉRIO	PONTUAÇÃO
Grau de Inovação	25
Relevância do problema	25
Potencial de escalabilidade/repetibilidade	25
Capacidade da equipe	25
Pontuação total máxima	100

Art. 25 . O critério de desempate é o da maior pontuação por critério, de acordo com a seguinte ordem:

- 1º: “Potencial de escalabilidade/repetibilidade”;
- 2º: “Relevância do problema”;
- 3º: “Grau de Inovação” e;
- 4º: “Capacidade da equipe”.

CAPÍTULO IX - DA AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS

Art. 26. As ideias inscritas serão submetidas à avaliação da Comissão Técnica Especial, composta por técnicos especializados do Sebrae Minas e a Escola do Sebrae e a empresa contratada para executar o programa, podendo contar com a participação do IF Sudeste MG.

CAPÍTULO X – DO CRONOGRAMA CONSOLIDADO

Art. 27. No quadro a seguir consta o cronograma consolidado do Edital.

ATIVIDADE	DATA
Inscrições das equipes para o Programa de Pré-aceleração	01/10/20 à 27/10/20
Resultado Provisório	30/10/20
Período para interposição de recursos ao resultado provisório	03/11/20
Divulgação do Resultado Final	04/11/20
Início e Término do Programa	09/11/20 à 25/01/21

CAPÍTULO XI - DAS OBRIGAÇÕES E RESPONSABILIDADES

Art. 28. São obrigações dos empreendedores e dos times:

- a. Cumprir todas as disposições presentes neste Edital e no Regulamento do Programa de Pré-aceleração de Projetos do IF Sudeste MG, bem como as que constarem em regras apresentadas durante o programa pelos organizadores;
- b. Participar das ações previstas em cada etapa do Programa de Pré-aceleração, bem como fornecer todas as informações e documentos previstos para cada etapa;
- c. Participar ativamente nos eventos e iniciativas organizadas pelo programa.

Art. 29. O time deverá participar no mínimo de 75% das atividades, sendo exigida a presença de pelo menos um de seus integrantes. A comprovação de presença se dará por lista de presença ou outro método de comprovação de participação nas atividades.

Art. 30. No caso da eliminação ou desistência de algum time classificado até o dia de divulgação do resultado final, inclusive, poderá ser chamado time classificado como excedente.

CAPÍTULO XII - DO DESLIGAMENTO DO PROGRAMA

Art. 31. O empreendedor ou time poderá ser desligado do programa mediante prévia notificação, nas seguintes hipóteses:

- a) Por não participação nas Etapas previstas no programa por parte da equipe, sendo que o não comparecimento ao primeiro encontro gera desligamento automático, devendo também respeitar o percentual mínimo de presença nas atividades;
- b) Por não assinatura dos termos e descumprimento das regras interpostas pelos organizadores;
- c) Se houver infração a qualquer cláusula do presente no Edital publicado pelo IF Sudeste MG;
- d) Por iniciativa da equipe, desde que o desligamento seja devidamente justificado por meio de Termo de desistência, conforme ANEXO IV.

CAPÍTULO XIII – DOS DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL E DE USO DE IMAGEM, SOM DE VOZ E DEPOIMENTOS

Art. 32. Os organizadores não se responsabilizarão pela autoria e nem pela originalidade das ideias inscritas. No ato da inscrição, o candidato declara, sob as penas da lei, que a ideia não

configura plágio, nem violação a qualquer direito de propriedade intelectual de terceiros, eximindo as instituições executoras e organizadoras de qualquer responsabilidade decorrente de falsidade das informações fornecidas, responsabilizando-se por eventuais lesões a direitos de terceiros. Caberá ao participante arcar com quaisquer ônus decorrentes de eventuais reivindicações, demandas e/ou processos resultantes da violação de direitos autorais e de propriedade protegidos por lei.

Art. 33. Os participantes deverão assinar o ANEXO V - Termo de autorização de uso de imagem, som de voz e depoimentos.

CAPÍTULO XIV – DAS PREMIAÇÕES AOS FINALISTAS

Art. 34. As equipes vencedoras poderão receber premiações, a depender da disponibilidade do IF Sudeste MG e/ou de outras instituições parceiras.

CAPÍTULO XV – DO ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS

Art. 35. Esclarecimentos adicionais a respeito do Regulamento e do Edital poderão ser enviadas ao e-mail nittec.reitoria@ifsudestemg.edu.br ou esclarecidas junto ao NITTEC.

CAPÍTULO XVI – DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 38. Os casos omissos serão resolvidos pela equipe executora do Programa AGITA WARM UP! e pelo IF Sudeste MG, ouvida a Comissão Gestora do Programa de Pré- aceleração do IF Sudeste MG.

ANEXO I - FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO

- 1) Título da proposta
- 2) Qual a motivação do seu time para participar deste programa de pré-aceleração 100% online?
- 3) Integrantes do time - nome; função na equipe; link do Facebook, Instagram ou LinkedIn (se possuir)
- 4) Contato dos participantes do seu time - nome do integrante; e-mail; telefone para contato; tamanho da camisa
- 5) Descreva cada membro do time - nome; interesses e atividades; formação; perfil
- 6) Qual a música preferida do seu time (artista e banda)?
- 7) Fase do projeto:
 - a) Ideia
 - b) Pesquisa em andamento
 - c) Pesquisa concluída
 - d) Protótipo funcional

Opcional: incluir link com seu protótipo - web page, demo, pdf, etc.

- 8) Equipe multidisciplinar (número de integrantes profissionais complementares e profissionais chave)
- 9) Disponibilidade da equipe
- 10) Modelo de negócio proposto: descrição clara da proposta e funcionamento do negócio (Quem, quando, onde, como e porquê)
- 11) Mercado Alvo:
 - a) Sem informação de mercado
 - b) Dimensionamento do mercado (dados secundários);
 - c) Pesquisa de campo (mapa de empatia, personas);
 - d) Dimensionamento de mercado (dados secundários) e pesquisa quali/quantitativa (mapa de empatia, personas)

Opcional: incluir sua pesquisa de mercado, se marcou a opção anterior "b", "c" ou "d" ou Incluir um relatório em pdf, que pode conter links e os números que comprovem a pesquisa realizada

- 12) Concorrentes diretos e produtos/serviços substitutos que você encontrou
- 13) Onde você compreende que sua proposta é inovadora?
- 14) Considerando o grau de inovação da sua solução, marque a opção que melhor

- define o GRAU de IMPACTO e INOVAÇÃO:
- a) Alto impacto e ineditismo
 - b) Médio impacto e ineditismo
 - c) Baixo impacto e ineditismo
 - d) Sem aspectos de inovação no projeto
- 15) Qual o público alvo do seu projeto?
- a) B2B (**Business to Business** - transações comerciais entre empresas)
 - b) B2C (**Business to Consumer** - a empresa vende diretamente ao consumidor)
 - c) B2B2C (**Business to Business to Consumer** - inclui toda a cadeia comercial, desde a indústria até o consumidor final)
 - d) B2G (**Business to Government**: abrange todas as transações entre as empresas e organizações governamentais)
 - e) OUTRO
- 16) Qual o setor de atuação da sua ideia de negócio?
- 17) Qual o seu modelo de negócio? Se ainda não tiver, marque o que pretende que seja.
- a) E-commerce (Comércio eletrônico)
 - b) Consumer
 - c) Marketplace (conecta a oferta e a demanda por produtos e serviços)
 - d) Saas (Software como serviço - o foco não está na venda de uma licença para uso do software - como se fosse um produto -, mas sim na entrega constante do serviço)
 - e) Outros
 - f) Hardware
- 18) *Opcional: Logomarca do projeto*



ANEXO II - TERMO DE ADESÃO E DE COMPROMISSO AO PROGRAMA DE PRÉ-ACELERAÇÃO DE PROJETOS DO IF SUDESTE MG

O presente Termo constitui-se no compromisso formal dos signatários, de reconhecerem a participação no Programa de Pré-aceleração do IF Sudeste MG, se comprometendo a estarem presentes nas atividades da equipe de acordo com o cronograma de atividades e a participarem das atividades de mentorias que acontecem entre os encontros. Entendo que a não participação nas atividades e a não realização das mentorias referentes ao processo de Pré-aceleração poderá incorrer na eliminação da equipe em qualquer momento do programa.

Nome do Integrante 1) _____

Carteira de Identidade nº _____ CPF nº _____

Nome do Integrante 2) _____

Carteira de Identidade nº _____ CPF nº _____

Nome do Integrante 3) _____

Carteira de Identidade nº _____ CPF nº _____

Nome do Integrante 4) _____

Carteira de Identidade nº _____ CPF nº _____

Nome do Integrante 5) _____

Carteira de Identidade nº _____ CPF nº _____

Do time _____ (nome da equipe), participantes do Edital do Programa de Pré-Aceleração IF Sudeste MG, declaram, expressamente, perante ao IF Sudeste MG, que: conhecem, concordam e acatam as disposições contidas no Edital e nos documentos normativos relacionados, e se comprometem a cumprir integralmente o disposto no presente instrumento.

Local e Data

(Assinaturas e Nomes completos dos participantes)

ANEXO III - TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE USO DE IMAGEM, SOM DE VOZ E DEPOIMENTOS

Eu, _____, nacionalidade _____, estado civil _____, RG nº _____, CPF nº _____, residente à _____,

_____ , AUTORIZO o uso de minha imagem e voz em todo e qualquer material, entre fotos, vídeos e documentos em campanhas promocionais e institucionais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sudeste de Minas Gerais, com sede em Av. Luz Interior, nº 360, Bairro Estrela Sul, Juiz de Fora – MG, inscrito no CNPJ nº 10.723.648/0001-40, bem como ao Sebrae, Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG inscrita no CNPJ/MF sob o nº 16.589.137/0001-03, sediado na Avenida Barão Homem de Melo, 329, Bairro Nova Granada, na Cidade de Belo Horizonte, MG, destinadas à divulgação ao público em geral.

A presente autorização é concedida a título gratuito, abrangendo o uso da imagem e voz acima mencionadas em todo território nacional e no exterior, integralmente ou em parte, com ou sem citação de meu nome, nas condições originais da captação das imagens, sem restrição de prazos, desde a presente data.

Estou ciente que minha imagem poderá ser veiculada nos diversos meios existentes: impresso, eletrônico e virtual, em todas as suas modalidades e, em destaque, das seguintes formas: (I) cartazes; (II) folhetos; (III) folders; (IV) website; (V) redes sociais; (VI) mídia eletrônica e digital; (VII) anúncios; (VIII) vídeos; dentre outras formas.

Por esta ser a expressão da minha vontade, declaro que autorizo o uso acima descrito sem que nada haja a ser reclamado a título de direitos conexos a minha imagem ou a qualquer outro.

_____, _____ de _____ de 20____



ANEXO IV - AUTORIZAÇÃO DO RESPONSÁVEL (para menores de idade)

Eu, _____ (nome completo do pai/mãe ou responsável legal), nacionalidade _____, portador(a) do RG nº _____, órgão expedidor _____, e inscrito(a) no CPF/MF nº _____ autorizo o(a) _____ adolescente/filho(a) _____, com _____

_____ anos de idade, conforme documento de identidade que porta, de quem sou _____ (relação de parentesco) a participar do evento denominado: Programa de Pré-aceleração de Projetos do IF Sudeste MG – Edital 09/2020, do IF Sudeste MG.

_____, _____ de _____ de 20____

Assinatura do responsável legal: _____

Telefones de contato do responsável: _____



ANEXO V - TERMO DE DESISTÊNCIA

Nome completo do participante:

Título da proposta:

Eu, _____, (profissão) _____, inscrito(a) no CPF sob o nº _____ e no RG nº _____, tendo participado do Edital nº 09/2020 do IF Sudeste MG, venho por meio deste Termo, formalizar a minha decisão de desistir da participação no Programa de Pre-aceleração de Projetos do IF Sudeste MG.

Esta desistência tem caráter definitivo, nada tendo o desistente a reclamar do respectivo programa supramencionado.

Local e Data

(Assinatura e Nome completo do participante)