

SECRETARIA DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



EDITAL

FAPEMA

Nº 007/2019 – STARTUPS



INOVA
Maranhão

The logo consists of the word "INOVA" in a bold, yellow, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a stylized yellow lightbulb with a white filament and a grey base. Three short black lines radiate from the top of the lightbulb, suggesting it is glowing. Below "INOVA" is the word "Maranhão" in a dark grey, cursive script font. The background is white with two large, light grey circular shapes on the left and right sides.



O INOVA MARANHÃO

é uma política do Governo do Maranhão executada pela SECTI, que visa estimular a inovação, com foco no desenvolvimento econômico e social regional.

NOSSOS PROJETOS

STARTUPS

- Edital FAPEMA
- Atendimentos no Casarão Tech e outros espaços

EDUCAÇÃO

- Maratoninha Maker
- Desafios Tecnológicos
- Casa do Programador

ECOSSISTEMA

- Implantação do parque tecnológico
- REMIT
- Projetos compartilhados com atores do ecossistema

UNIVERSIDADES

- ITETC: Instituto de tecnologia e translação científica

EMPRESAS

- Edital TECNOVA
- Intraempreendedorismo

ADM. PUBLICA

- Lab Gov



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES GOVERNO
FEDERAL

Resultado Final

Carta Convite MCTIC/FINEP – CARTA CONVITE MCTIC/FINEP – Programa de Apoio
à Inovação Tecnológica – FINEP TECNOVA - II - 01/2018

R\$ 3.734.000



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES GOVERNO
FEDERAL

Resultado Final

CARTA CONVITE MCTIC/FINEP/ Programa Nacional de Apoio à Geração de
Empreendedorismos Inovadores – 01/2018 - Programa CENTELHA

R\$ 1.500.000



SECRETARIA DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



APOIO À DIFUSÃO DE AMBIENTE DE INOVAÇÃO EM TECNOLOGIA
DIGITAL NO ESTADO DO MARANHÃO
EDITAL FAPEMA N.º 007/2019 – STARTUPS

R\$ 1.650.000



R\$6.884.000,00

EM INVESTIMENTO PARA

**ACELERAÇÃO
& INCUBAÇÃO**



Com o objetivo de desenvolver o potencial empreendedor no estado do Maranhão, lançamos o Edital de N 007/2019 para Incubação e aceleração de Startups

SOBRE O EDITAL

INCUBAÇÃO



ACELERAÇÃO

LINHAS ESTRATÉGICAS

4. LINHAS ESTRATÉGICAS

4.1 As propostas obrigatoriamente deverão contemplar pelo menos uma das linhas estratégicas estabelecidas no Decreto Estadual n.º 34.648, de 02 de janeiro de 2019, conforme quadro:

- a) Saúde e bem-estar do cidadão;
- b) Educação;
- c) Inovação na Administração Pública;
- d) Logística e indústria;
- e) Mobilidade e cidades inteligentes;
- f) Agroindústria e desenvolvimento de cadeias produtivas;
- g) Tecnologias emergentes.

ELEGIBILIDAD

- a) O proponente deverá ser uma pessoa física, ainda que o projeto de base tecnológica já seja uma empresa constituída, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
- b) O proponente e demais membros da equipe executora deverão ter cadastro atualizado nas plataformas Patronage da FAPEMA (fapema.br/patronage/) e Lattes do CNPq (lattes.cnpq.br);
- c) O proponente deverá ser o coordenador do projeto e o principal responsável pelo desenvolvimento do produto (bem ou serviço) e/ou processo inovador, conforme o objetivo deste edital. No caso de associação de empresas, a(s) instituição(ões) co-executora(s) deverá(ão) ter participação efetiva na execução do projeto, desenvolvendo soluções tecnológicas sob a coordenação do proponente;
- d) O proponente/coordenador deverá ter, no mínimo, graduação em curso superior;
- e) Cada empresa e/ou coordenador poderá integrar apenas uma proposta, independentemente de figurar individualmente ou em associação na proposta;
- f) Será valorizado o projeto cujo proponente e equipe executora tenham experiência na área de sua proposta e/ou que tenham participado formalmente de atividades de inovação promovidas por entes públicos ou privados;
- g) O projeto deverá contemplar pelo menos uma das linhas estratégicas prioritárias previstas no item 4;
- h) A *startup* deverá possuir CNPJ emitido no estado do Maranhão, no caso da modalidade aceleração.

INCUBAÇÃO

Fases	Atividades	Recursos
Fase 1 Pré-incubação	Destacar o espírito empreendedor, criativo e produtivo além de detectar as melhores ideias existentes no estado	Sem transferência de recursos financeiros
Fase 2 Incubação	Criação e fortalecimento de empreendimentos inovadores no Maranhão, com possibilidade de conseguir um investimento financeiro não reembolsável	Com concessão de recursos financeiros

7.3 Cada fase possui um processo seletivo específico, de modo que a seleção para a Fase 1 - Pré-incubação não garante acesso à Fase 2, de Incubação.

7.4 A concessão de recursos financeiros para as propostas aprovadas e classificadas para a Fase 2 será distribuída em duas etapas.

7.5 Fica condicionada a transferência deste recurso à aprovação na avaliação parcial.

7.6 Projetos não aprovados poderão ser desligados do Programa Inova Maranhão.

ACELERAÇÃO

Fases	Atividades	Recursos
Fase 1 Seleção	Avaliar as <i>startups</i> de modo a entender a sua aptidão à escalabilidade.	Sem transferência de recursos financeiro
Fase 2 Aceleração	Viabilizar recursos técnicos e financeiros para que o negócio inovador escale	Com concessão de recursos financeiros

9.3 Cada fase possui um processo seletivo específico, de modo que a participação na Fase 1 - Seleção - não garante acesso à Fase 2 da aceleração.

9.4 A concessão de recursos financeiros para as propostas aprovadas e classificadas para a Fase 2 será distribuída em duas etapas. Fica condicionada a transferência deste recurso à aprovação da *startup* durante cada etapa de desenvolvimento.

SUBMISSÃO

No momento da inscrição na plataforma Patronage, deverão ser anexados os documentos abaixo, sempre em formato "PDF", com o tamanho máximo de 02 *megabytes*:

- a) Projeto, conforme o item 12.1;
- b) Currículo Lattes atualizado do proponente;
- c) Currículo Lattes atualizado da equipe executora (em documento único);
- d) Plano de Trabalho do(s) bolsista(s);
- e) Comprovante de inscrição da *startup* no CNPJ, somente para a modalidade Aceleração.

13.2.1 No momento da inscrição *on-line*, o proponente deverá identificar os integrantes da equipe executora do projeto (previamente cadastrados no Patronage) para que seja dada a anuência eletrônica. Somente após a anuência eletrônica da equipe executora, a proposta poderá ser enviada à FAPEMA.

A anuência eletrônica pode demorar até 3 dias para ser liberada!

Não deixem pra última hora!

COMO ARRASAR NA APRESENTAÇÃO?

Sabemos que é sempre complicado explicar a nossa ideia de negócio, por isso, vamos te deixar algumas dicas!



INCUBAÇÃO

Os próximos 4 slides são para você que está aplicando uma ideia para incubação

INCUBAÇÃO



1 COMECE PELO PROBLEMA

Um pitch deve começar indicando qual o **problema** que sua idéia quer atacar!

Exemplo: “Sabia que 80% das pessoas que saem das suas casas, tem dificuldade de encontrar o caminho sem o uso de um mapa?”

Começar pelo problema é muito importante para entender se qual é o tamanho da sua oportunidade e se realmente a sua idéia de negócio soluciona um problema real dos consumidores.

2 A SOLUÇÃO

Depois que já entendemos qual é o problema que voce quer solucionar, agora queremos saber qual é a sua grande idéia!

Apresente qual a solução que propõe para atender a necessidade do problema já destacando a sua inovação/diferenciação.

Continuando o exemplo anterior: “através de um aplicativo, vamos criar uma rede de geolocalização colaborativa”.

Se voce já tem uma amostra do seu produto, aproveite para mostrá-lo! (nós amamos amostras!) Tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução.

3 DESTAQUE O SEU DIFERENCIAL

O que faz com que a sua idéia mereça um investimento?

Você deve agora reforçar suas vantagens competitivas.

Exemplo: “Nossa tecnologia, diferentemente das que já existem no mercado, não precisa ter os mapas carregados na plataforma. Os próprios usuários vão gerando informação sobre o caminho no momento em que eles transitam por diferentes espaços na cidade”

Esse também é um ótimo momento para falar sobre quem são os seus clientes, quem são os seus competidores, como você planeja vender!

4 O PEDIDO!

Sim sim! Na última parte, é muito importante que voce deixe a gente saber sobre o que é necessário para fazer com que a sua idéia se transforme em realidade!

- Quanto de investimento vai ser necessário?
- Vai precisar contratar pessoas?
- Material? Vai precisar comprar?
- Alugar um espaço, fazer visitas técnicas!

Sabemos que voce pode nao ter 100% de clareza sobre tudo, porém queremos ver o máximo de informação que voce possa nos mostrar! :)

ACELERAÇÃO

Os próximos 4 slides são
para voce que está
aplicando um negócio
para aceleração



ACELER
AÇÃO



1 COMECE PELO PROBLEMA

Um pitch deve começar indicando qual o **problema** que sua idéia quer atacar!

Exemplo: “Sabia que 80% das pessoas que saem das suas casas, tem dificuldade de encontrar o caminho sem o uso de um mapa?”

Começar pelo problema é muito importante para entender se qual 'e o tamanho da sua oportunidade e como voces estão atacando-a através da solução criada pela equipe (seja um protótipo já validado ou um produto já com vendas).

2 A SOLUÇÃO

Depois que já entendemos qual é o problema que voce quer solucionar, agora queremos conhecer a solução.

Apresente qual a solução que propõe para atender a necessidade do problema já destacando a sua inovação/diferenciação.

Continuando o exemplo anterior: “através de um aplicativo, vamos criar uma rede de geolocalização colaborativa”.

Para nós, os protótipos são fundamentais! Por isso, demonstre da maneira que voce achar melhor o que voce já esteve construindo! (fotos, link de um video para o youtube!)

3 DESTAQUE O SEU DIFERENCIAL

O que faz com que a sua idéia mereça um investimento?

Você deve agora reforçar suas vantagens competitivas.

Exemplo: “Nossa tecnologia, diferentemente das que já existem no mercado, não precisa ter os mapas carregados na plataforma. Os próprios usuários vão gerando informação sobre o caminho no momento em que eles transitam por diferentes espaços na cidade”

Não deixe de destacar: oportunidade de mercado, quem são os seus clientes, quem são os seus competidores, faturamento no último período (se não tem faturamento, pode apresentar um planejamento de quanto esperam faturar), custo estimado do seu produto

4 O PEDIDO!

Sim sim! Na última parte, é muito importante que voce deixe a gente saber sobre o que é necessário para fazer o seu negócio escalar!

- Qual é o estágio da sua startup/solução?
- Quanto de investimento vai ser necessário?
- Vai precisar contratar pessoas?
- Material? Vai precisar comprar?
- Alugar um espaço, fazer visitas técnicas!

Seja o mais claro possível! :)

OBRIGADO!



SECRETARIA DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



@INOVAMARANHAO | @SECTIMARANHAO