

Anexo 4 - Critérios de Seleção e Avaliação

O processo de avaliação das propostas é realizado em etapas, como a etapa de classificação geral, o *pitch day* e o *bootcamp*. Em cada uma dessas etapas, os projetos são submetidos à análise utilizando critérios e subcritérios. Cada membro da Comissão de Avaliação terá a responsabilidade de avaliar os projetos com base nesses critérios.

Para cada critério e subcritério de seleção, o membro da Comissão de Avaliação deverá atribuir um dos seguintes conceitos:

- Excelente: 2;
- Suficiente: 1;
- Não satisfatório: 0;

Durante as etapas de classificatória geral, *pitch* e *bootcamp*, os critérios de avaliação aumentam progressivamente. No *pitch*, as startups são avaliadas com base nos critérios da classificatória geral, acrescidos de alguns critérios adicionais. No *bootcamp*, as startups são avaliadas de acordo com os critérios do *pitch*, com a adição de mais alguns critérios. O resultado de cada uma dessas etapas será calculado como a média aritmética simples dos subcritérios e critérios.

As propostas também serão avaliadas sob os critérios de bonificação, que avaliarão atributos desejáveis, mas não obrigatórios, às propostas. A nota dos critérios de bonificação será a média aritmética simples entre as notas atribuídas a cada quesito na avaliação de cada avaliador.

A nota final do projeto será a soma entre o resultado geral dos 12 Critérios de Seleção e a nota dos critérios de bonificação. Ao longo das fases Classificatória, *Pitch Day* e *Bootcamp*, as propostas serão reavaliadas e classificadas em ordem decrescente. Ao final do *Bootcamp*, serão classificadas as melhores.

Os critérios e subcritérios que serão utilizados estão descritos abaixo, de acordo com a etapa de avaliação:

Critérios e subcritérios de Seleção	Classificação geral	Pitch day	Bootcamp
<p>1. A equipe que executará o projeto apresentou maturidade e domínio nos temas relevantes para o desafio?</p> <p>1.1. A equipe identificada demonstrou conhecimento dos aspectos de negócio relacionados ao desafio e à solução proposta?</p> <p>1.2. A equipe demonstra domínio técnico nas áreas de conhecimento necessárias ao desenvolvimento da solução, através da apresentação de pitch estruturado, com cases de sucesso em atuação em projetos da mesma natureza?</p> <p>1.3. A equipe apresentou domínio e experiência prévia relevante ou com o tema do desafio ou com a solução proposta, respondendo adequadamente às questões colocadas durante a apresentação?</p>	X	X	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>
<p>2. O modelo de negócio apresentado pela startup apresenta grau de maturidade para participar do programa?</p> <p>2.1. Em sua apresentação ficou clara a experiência da startup e/ou de seus fundadores no tema, através apresentação de casos trabalhando com outras empresas?</p> <p>2.2. Em sua apresentação, a startup conseguiu mostrar que possui em sua equipe ou de seus fundadores, experiência trabalhando com empresas de grande porte (faturamento anual acima de R\$ 1 Bilhão)?</p> <p>2.3. Tem produtos e serviços à venda no mercado, com atividade comercial transparente e publicamente divulgada em sítio de internet, com uma carteira de clientes de grande porte ?</p>	X	X	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>
<p>3. A startup tem os recursos necessários e suficientes para desenvolvimento da solução?</p> <p>3.1. Durante a apresentação, ficou claro que a equipe estará dedicada ao projeto, indicando ao menos um integrante fundador com dedicação ao projeto?</p> <p>3.2. A proposta contempla os recursos compatíveis e suficientes (recursos materiais, escritórios, recursos de informática) para desenvolvimento da solução proposta?</p> <p>3.3. A proposta demonstra a propriedade intelectual ou a ausência de dependência de propriedade intelectual pré-existente?</p>	X	X	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>
<p>4. A proposta é aderente ao desafio e apresenta um potencial de solução?</p> <p>4.1. A proposta está bem escrita, lógica, objetiva e demonstra o potencial de economia e entrega de valor para a empresa?</p> <p>4.2. Entendimento correto do desafio?</p> <p>4.3. A solução proposta demonstra através de apresentação de casos que possui um potencial de solução ao desafio?</p>	X	X	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>
<p>5. A proposta da solução apresenta um bom grau de desenvolvimento, representando complexidade e riscos de execução aceitáveis?</p>	X	X	X

5.1. O plano de desenvolvimento da solução identifica em sua matriz de riscos adequadamente os principais riscos de execução, bem como seu plano de mitigação?			X
5.2. A solução apresenta viabilidade e seu modelo de negócio tem maturidade e potencial de escalabilidade para a prestação de serviços à CEMIG através de uma CPSI (Fase 5) e a proposta contém os elementos necessários para o desenvolvimento chegar até este grau de maturidade?			X
5.3. O prazo de desenvolvimento da solução é adequado para o desafio proposto e para garantir que a solução poderá ser fornecida à CEMIG através de uma CPSI (Fase 5)?			X
6. Os custos de desenvolvimento estão bem identificados e justificados, demonstrando através de estudos e casos reais de aplicação, a viabilidade econômica da proposta?	X	X	X
7. A solução proposta tem vantagens comparativas de custo e benefício, bem como diferenciais em relação às opções funcionalmente equivalentes, permitindo a captura de valor pela CEMIG?	X	X	X
7.1. Há uma análise satisfatória de soluções alternativas, com identificação de vantagens e desvantagens?			X
7.2. As vantagens demonstradas são suficientes para justificar a aposta na solução proposta.?			X
7.3. A proposta contém elementos para comprovar a captura de valor pelo usuário/ demandante/ contratante?			X
8. A solução proposta tem potencial de resolver o desafio da Cemig?	X	X	X
8.1. A utilização é factível e há um plano para implantação considerando os aspectos do mercado, da regulação, das normas e procedimentos internos da CEMIG (quando possível avaliar)?			X
8.2. A integração com outros sistemas é factível e está contemplada no desenvolvimento? (Para as Subfases Classificatória Geral e Bootcamp da fase 3 – Seleção, espera-se que seja demonstrado a capacidade de integração da solução à sistemas padrão, de empresas e marcas que comprovadamente dominam grande parte do mercado. Após a Subfase do Bootcamp, a solução deverá comprovar adequação aos sistemas da CEMIG).			X
9. A solução proposta já é comercializada ou tem potencial de inserção no mercado?	X	X	X
9.1. A solução e/ou sua adequação ao caso da CEMIG, tem potencial para se transformar em um novo negócio, explorando um novo nicho e/ou um novo modelo de negócio?			X

9.2. O plano de negócios apresentado pela startup é robusto e consistente com as projeções apresentadas para o desenvolvimento do produto?			X
9.3. A proposta demonstra a viabilidade econômico-financeira da exploração da solução como negócio?			X
10. A startup tem capacidade e disponibilidade para executar as etapas de desenvolvimento, fornecimento e inserção no mercado?		X	X
11. A startup participou do programa de forma colaborativa e construtiva?		X	X
11.1. Organização e clareza nas apresentações.			X
11.2. Estabelece diálogos construtivos sobre o potencial de melhoria na proposta.			X
11.3. A proposta foi adaptada e aperfeiçoada ao longo do programa, conforme necessário.			X
12. O avaliador recomenda o desenvolvimento do projeto.	X	X	X

CrITÉRIOS de Bonificação	Classifica- tória geral	Pitch Day	Bootcamp
1. A atuação da startup contribui com algum critério de impacto social, como possuir fundadores mulheres, negros/as e pardos/as, de origem de povos originários, foi fundada a partir de algum programa de inovação de impacto social, dentre outros critérios que atribuam um impacto social e que possam ser demonstrados e comprovados?	X	X	X
2. A Startup apresenta e comprova comprometimento com a proposta, na forma de dedicação exclusiva de seus sócios à startup, alocação de equipes de executivos dedicadas ao projeto, coinvestimento no projeto, alocação de recursos externos, dentre outros que possam contribuir para o sucesso do projeto?	X	X	X
3. O projeto é caracterizado como sendo das regiões Norte, Nordeste ou Centro-Oeste?	X	X	X