## **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 o mesmo conjunto de critérios de avaliação previamente definidos. Cada membro da Comissão de Avaliação terá a responsabilidade de avaliar os projetos com base nesses critérios.

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

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

Cada critério terá uma nota calculada como a média aritmética simples das notas atribuídas a cada subquesito na avaliação de cada avaliador. O resultado geral dos 12 Critérios de Seleção será a média aritmética simples da nota calculada para todos os critérios.

Além dos critérios e subcritérios de seleção, as propostas 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 como critérios de avaliação e seus respectivos pesos estão descritos abaixo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Critérios e subcritérios de Seleção | Pontuação | Justificativa |
| 1. A equipe que executará o projeto apresentou maturidade e domínio nos temas relevantes para o desafio?  1.1. A equipe identificada demonstrou conhecimento dos aspectos de negócio relacionados ao desafio e à solução proposta?  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?  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? |  |  |
| 2. O modelo de negócio apresentado pela startup apresenta grau de maturidade para participar do programa?  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?  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)?  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 ? |  |  |
| 3. A startup tem os recursos necessários e suficientes para desenvolvimento da solução?  3.1. Durante a apresentação, ficou claro que a equipe estará dedicada ao projeto, indicando ao menos um integrante fundador com dedicação ao projeto?  3.2. A proposta contempla os recursos compatíveis e suficientes (recursos materiais, escritórios, recursos de informática) para desenvolvimento da solução proposta?  3.3. A proposta demonstra a propriedade intelectual ou a ausência de dependência de propriedade intelectual pré-existente? |  |  |
| 4. A proposta é aderente ao desafio e apresenta um potencial de solução?  4.1. A proposta está bem escrita, lógica, objetiva e demonstra o potencial de economia e entrega de valor para a empresa?  4.2. Entendimento correto do desafio?  4.3. A solução proposta demonstra através de apresentação de casos que possui um potencial de solução ao desafio? |  |  |
| 5. A proposta da solução apresenta um bom grau de desenvolvimento, representando complexidade e riscos de execução aceitáveis?  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?  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?  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)? |  |  |
| 6. Os custos de desenvolvimento estão bem identificados e justificados, demonstrando através de estudos e casos reais de aplicação, a viabilidade econômica da proposta? |  |  |
| 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?  7.1. Há uma análise satisfatória de soluções alternativas, com identificação de vantagens e desvantagens?  7.2. As vantagens demonstradas são suficientes para justificar a aposta na solução proposta.?  7.3. A proposta contém elementos para comprovar a captura de valor pelo usuário/ demandante/ contratante? |  |  |
| 8. A solução proposta tem potencial de resolver o desafio da Cemig?  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)?  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). |  |  |
| 9. A solução proposta já é comercializada ou tem potencial de inserção no mercado?  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?  9.2. O plano de negócios apresentado pela startup é robusto e consistente com as projeções apresentadas para o desenvolvimento do produto?  9.3. A proposta demonstra a viabilidade econômico-financeira da exploração da solução como negócio? |  |  |
| 10. A startup tem capacidade e disponibilidade para executar as etapas de desenvolvimento, fornecimento e inserção no mercado? |  |  |
| 11. A startup participou do programa de forma colaborativa e construtiva?  11.1. Organização e clareza nas apresentações.  11.2. Estabelece diálogos construtivos sobre o potencial de melhoria na proposta.  11.3. A proposta foi adaptada e aperfeiçoada ao longo do programa, conforme necessário. |  |  |
| 12. O avaliador recomenda o desenvolvimento do projeto. |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Critérios de Bonificação | Aplicar (S/N) | Justificativa |
| 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? |  |  |
| 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? |  |  |
| 3. O projeto é caracterizado como sendo das regiões Norte, Nordeste ou Centro-Oeste? |  |  |