



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS
 Reitoria
 Gabinete da Reitoria
 Av. Professor Mário Werneck, 2590 - Bairro Buritis - CEP 30575-180 - Belo Horizonte - MG
 (31) 2513-5105 - www.ifmg.edu.br

EDITAL Nº 004/2023
RETIFICAÇÃO Nº 02

O REITOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS, no uso das atribuições que lhe são conferidas pelo **Estatuto da Instituição, republicado com alterações no Diário Oficial da União do dia 08/05/2018, Seção 1, Páginas 09 e 10**, e pelo Decreto de 17 de setembro de 2019, publicado no DOU de 18 de setembro de 2019 Seção 2, página 01, torna pública a retificação nº 03 referente ao Edital nº 004/2023, conforme segue:

Onde se lê:

8.1.2 - Não obter 75% (setenta e cinco por cento) de participação nas mentorias;

Tabela 2: Critérios de avaliação das entregas e Pitch na etapa II.

Critérios	Descrição	Pontuação
1 - Correlação da solução com a Economia 4.0.	Neste critério será considerado o quanto o projeto se enquadra perante a temática da Economia 4.0 0 a 1 - A solução apresentada não está relacionado com sistemas digitais, automação ou análise de dados 2 a 3 - A solução apresentada utiliza sistemas digitais, automação ou análise de dados 4 a 5 - A solução apresentada tem como base sistemas digitais, automação ou análise de dados	0 a 5
2 - Potencial de Inovação (Produto)	Serão considerados os seguintes critérios: A inovação pretendida; A citação de similares do mercado, as funcionalidades que o tornam melhor que os existentes, o Fornecimento de Valor; 0 a 1 - Solução sem consistência técnica e com melhorias incrementais de valor local 2 a 3 - Solução incremental de produto já existente no mercado, com melhorias expressivas no âmbito do mercado nacional. 4 a 5 - Solução altamente criativa e inovadora, com funcionalidades inéditas no âmbito do mercado mundial	0 a 5
3 - Potencial de inovação (tecnologia)	Serão considerados os seguintes aspectos da solução: Funcionalidades do produto e o que o diferencia dos existentes; Tecnologias envolvidas que tornam o produto com valor agregado e de difícil cópia; Modelo de negócio inovador. 0 a 1 - Tecnologias convencionais, facilmente copiáveis, agregando pouco valor ao produto. 2 a 3 - Tecnologias envolvidas na solução são de domínio público, mas as aplicações são criativas e inovadoras, fornecendo valor ao produto. 4 a 5 - Solução proposta apresenta inserção de tecnologias e/ou funcionalidades que podem tornar o produto com alto grau de inovação.	0 a 5
4 - Potencial de Mercado (Tamanho e tendência, abrangência e fornecimento de valor)	Nesse critério será levado em consideração os seguintes critérios: análise do quanto o produto poderá vender e a tendência do mercado para este produto, se está em declínio, estável ou em crescimento. análise da abrangência mercado se é limitada ao mercado local, nacional ou global. análise da atratividade do negócio para os potenciais clientes. 0 a 1 - Produto com mercado pouco expressivo e com tendência de queda e regional. Produto com pouco apelo de mercado 2 a 3 - Produto com mercado com possibilidade de expansão e nacional. Produto de atratividade razoável, com diferenciais que agregam algo a mais em produto existente, podendo criar um novo nicho 4 a 5 - Produto com mercado que pode gerar uma empresa de sucesso e em alta. Mercado é global e com alta atratividade, podendo solucionar problemas importantes no setor	0 a 5
5 - Interdisciplinaridade	Equipe formada por alunos ou ex-alunos de cursos, séries ou anos diferentes e ainda ser formada por pelo menos 1 aluno de ações afirmativas. 0 - Todos os alunos são do mesmo curso, ano, nível e série e não possui alunos provenientes de ações afirmativas 1 - Possui alunos de pelo menos 2 cursos, séries ou níveis diferentes e não possui alunos provenientes de ações afirmativas	0 a 5

	2 - Possui alunos de pelo menos 3 cursos, séries ou níveis diferentes e não possui alunos provenientes de ações afirmativas 3 - Todos os alunos são do mesmo curso, ano, nível e série, mas possui alunos provenientes de ações afirmativas 4 - Possui alunos de pelo menos 2 cursos, séries ou níveis diferentes e possui alunos provenientes de ações afirmativas 5 - Possui alunos de pelo menos 3 cursos, séries ou níveis diferentes e não possui alunos provenientes de ações afirmativas	
Pontuação máxima		25

9.4. Para ser classificada, cada proposta deverá atingir uma nota mínima de 15 pontos (60%) na avaliação da comissão julgadora.

9.5. Passarão para a Etapa III **no mínimo as 10 (dez) propostas** melhor avaliadas, conforme os critérios de avaliação do item 7.1.

9.9.2. Critérios a serem adotados em caso de empate na Etapa II (Semifinal), nesta ordem:

- a) Tempo de participação de todos os membros da equipe nas oficinas e mentorias;
- b) Maior nota obtida no critério 6 - Interdisciplinaridade;
- c) Maior nota obtida no critério 4 - Potencial de Mercado (Tamanho e tendência, abrangência e fornecimento de valor
- d) Maior nota obtida no critério 2 - Potencial de Inovação (Produto)
- e) Maior pontuação obtida na Etapa I;
- f) A equipe que realizou a inscrição antes.

10.1 b)

Fase	Atividades realizadas	Datas prováveis
Fase 1	O tema será divulgado posteriormente	14/05 a 21/05
	Mentoria individual	15/05 a 17/05
	Entrega, via plataforma Stars, da produção realizada pela equipe	21/05
Fase 2	O tema será divulgado posteriormente	21/05 a 28/05
	Mentoria individual	21/05 a 24/05
	Entrega, via plataforma Stars, da produção realizada pela equipe	28/05
Fase 3	O tema será divulgado posteriormente	28/05 a 04/06
	Mentoria individual	29/05 a 31/05
	Entrega, via plataforma Stars, da produção realizada pela equipe	04/06
Fase 4	O tema será divulgado posteriormente	04/06 a 11/06
	Mentoria individual	05/06 a 07/06
	Entrega, via plataforma Stars, do pitch	11/06

10.1 c)

Fase	Atividades realizadas	Datas prováveis
Fase única	Desenvolvimento do MVP e modelo de negócio	26/06 a 29/11
	Mentorias de negócio	26/06 a 29/11
	Apresentação dos pitches dos projetos em um evento presencial.	25/11 a 29/11
	Divulgação dos resultados de todas as equipes e definição das 3 equipes vencedoras.	25/11 a 29/11

Leia-se:

8.1.2 - Artigo excluído

Tabela 2: Critérios de avaliação das entregas e Pitch na etapa II.

Critérios	Descrição	Pontuação
1 - Potencial de Inovação (Produto)	<p>Serão considerados os seguintes critérios: A inovação pretendida; A citação de similares do mercado, as funcionalidades que o tornam melhor que os existentes, o Fornecimento de Valor;</p> <p>0 a 1 - Solução sem consistência técnica e com melhorias incrementais de valor local</p> <p>2 a 3 - Solução incremental de produto já existente no mercado, com melhorias expressivas no âmbito do mercado nacional.</p> <p>4 a 5 - Solução altamente criativa e inovadora, com funcionalidades inéditas no âmbito do mercado mundial</p>	0 a 5
2 - Potencial de inovação (tecnologia)	<p>Serão considerados os seguintes aspectos da solução: Funcionalidades do produto e o que o diferencia dos existentes; Tecnologias envolvidas que tornam o produto com valor agregado e de difícil cópia; Modelo de negócio inovador.</p> <p>0 a 1 - Tecnologias convencionais, facilmente copiáveis, agregando pouco valor ao produto.</p> <p>2 a 3 - Tecnologias envolvidas na solução são de domínio público, mas as aplicações são criativas e inovadoras, fornecendo valor ao produto.</p> <p>4 a 5 - Solução proposta apresenta inserção de tecnologias e/ou funcionalidades que podem tornar o produto com alto grau de inovação.</p>	0 a 5
3 - Potencial de Mercado (Tamanho e tendência, abrangência e fornecimento de valor)	<p>Nesse critério será levado em consideração os seguintes critérios: análise do quanto o produto poderá vender e a tendência do mercado para este produto, se está em declínio, estável ou em crescimento. análise da abrangência mercado se é limitada ao mercado local, nacional ou global. análise da atratividade do negócio para os potenciais clientes.</p> <p>0 a 1 - Produto com mercado pouco expressivo e com tendência de queda e regional. Produto com pouco apelo de mercado</p> <p>2 a 3 - Produto com mercado com possibilidade de expansão e nacional. Produto de atratividade razoável, com diferenciais que agregam algo a mais em produto existente, podendo criar um novo nicho</p> <p>4 a 5 - Produto com mercado que pode gerar uma empresa de sucesso e em alta. Mercado é global e com alta atratividade, podendo solucionar problemas importantes no setor</p>	0 a 5
4 - Modelo de negócios	<p>Para avaliar esse critério serão levados em consideração se há consistência, qualidade e um bom desenvolvimento em todos os elementos do Canva de modelo de negócio. A empresa descreveu com clareza os segmentos de clientes? Tem clareza sobre a proposta de valor? Detalhou bem o canal de venda e o relacionamento com o cliente? A fonte de receita é sustentável? Considerou os recursos principais (físicos, financeiros, intelectuais ou humanos)? Descreveu bem as atividades chave? Indicou as parcerias principais? Fez o levantamento dos custos mais importantes do modelo de negócio?</p> <p>0 a 1 - Apenas 2 blocos estão bem desenvolvidos e conectados/relacionados</p> <p>2 a 3 - Apenas 5 blocos estão bem desenvolvidos e conectados/relacionados</p> <p>4 a 5 - Todos os blocos estão bem desenvolvidos e conectados/relacionados</p>	0 a 5
5 - Impacto ambiental e social	<p>O impacto ambiental é uma mudança no meio ambiente causada pela atividade do ser humano. Dependendo do tipo de atividade, o impacto pode ser positivo (benéfico) ou negativo (adverso).</p> <p>Impacto social é "o conjunto de consequências, positivas e negativas, intencionais e não intencionais, que uma intervenção produz em uma dada realidade. Impacto, portanto, tem a ver com relações de causa e efeito, com desdobramentos, consequências e influências"</p> <p>0 a 1 - A solução proposta gera grande impacto ambiental e/ou social negativos</p> <p>2 a 3 - A solução proposta gera pequeno impacto social e/ou ambiental</p> <p>4 a 5 - A solução proposta gera impacto social e/ou ambiental positivos.</p>	
5 - Interdisciplinaridade	<p>Equipe formada por alunos ou ex-alunos de cursos, séries ou anos diferentes e ainda ser formada por pelo menos 1 aluno de ações afirmativas.</p> <p>0 - Todos os alunos são do mesmo curso, ano, nível e série e não possui alunos provenientes de ações afirmativas</p> <p>1 - Possui alunos de pelo menos 2 cursos, séries ou níveis diferentes e não possui alunos provenientes de ações afirmativas</p> <p>2 - Possui alunos de pelo menos 3 cursos, séries ou níveis diferentes e não possui alunos provenientes de ações afirmativas</p> <p>3 - Todos os alunos são do mesmo curso, ano, nível e série, mas possui alunos provenientes de ações afirmativas</p> <p>4 - Possui alunos de pelo menos 2 cursos, séries ou níveis diferentes e possui alunos provenientes de ações afirmativas</p> <p>5 - Possui alunos de pelo menos 3 cursos, séries ou níveis diferentes e não possui alunos provenientes de ações afirmativas</p>	0 a 5
Pontuação máxima		30

9.4. Para ser classificada, cada proposta deverá atingir uma nota mínima de 18 pontos (60%) na avaliação da comissão julgadora.

9.5. Passarão para a Etapa III **no mínimo as 10 (dez) propostas** melhor avaliadas, conforme os critérios de avaliação do item 9.3.

9.9.2. Critérios a serem adotados em caso de empate na Etapa II (Semifinal), nesta ordem:

- a) Tempo de participação de todos os membros da equipe nas oficinas e mentorias;
- b) Maior nota obtida no critério 5 - Impacto social e ambiental
- c) Maior nota obtida no critério 3 - Potencial de Mercado (Tamanho e tendência, abrangência e fornecimento de valor
- d) Maior nota obtida no critério 1 - Potencial de Inovação (Produto)
- e) Maior pontuação obtida na Etapa I;
- f) A equipe que realizou a inscrição antes.

10.1 b)

Fase	Atividades realizadas	Datas prováveis
Semana 1	O tema será divulgado posteriormente	26/06 a 02/07
	Mentoria individual	26/06 a 02/07
Semana 2	O tema será divulgado posteriormente	03/07 a 09/07
	Mentoria individual	03/07 a 09/07
	Entrega, via plataforma Stars, da produção realizada pela equipe	09/07
Semana 3	O tema será divulgado posteriormente	10/07 a 16/07
	Mentoria individual	10/07 a 16/07
	Entrega, via plataforma Stars, da produção realizada pela equipe	16/07
Semana 4	O tema será divulgado posteriormente	17/07 a 23/07
	Mentoria individual	17/07 a 23/07
	Entrega, via plataforma Stars, do pitch	23/07

10.1 c)

Fase	Atividades realizadas	Datas prováveis
Fase única	Desenvolvimento do MVP e modelo de negócio	07/08 a 29/11
	Mentorias de negócio	07/08 a 29/11
	Apresentação dos pitches dos projetos em um evento presencial.	25/11 a 29/11
	Divulgação dos resultados de todas as equipes e definição das 3 equipes vencedoras.	25/11 a 29/11

Belo Horizonte, 23 de junho de 2023.



Documento assinado eletronicamente por **Kleber Gonçalves Glória, Reitor do IFMG**, em 23/06/2023, às 09:03, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site <https://sei.ifmg.edu.br/consultadocs> informando o código verificador **1591874** e o código CRC **730BE49B**.