

ACELERAÇÃO PONTES DA OVERDRIVES COM JCPM

SEÇÃO 1 - DEFINIÇÕES GERAIS

1 - OBJETIVO CENTRAL

1.1 - O presente PROGRAMA DE ACELERAÇÃO tem por objetivo selecionar, investir e acompanhar startups de base tecnológica atuantes, principalmente, nas áreas descritas no ANEXO 1, tendo equipes de empreendedoras(es) nacionais ou internacionais com objetivo de desenvolver o negócio, também, a partir do Brasil.

1.2 - Este PROGRAMA DE ACELERAÇÃO tem como objetivos gerais:

- a. Apoiar o amadurecimento de startups nacionais e/ou internacionais no Brasil a partir de Recife;
- b. Estimular o desenvolvimento de inovações digitais em diversos ambientes produtivos fortalecendo, assim, a cultura de inovação no país;
- c. Promover a agregação de valor em atividades econômicas, por meio do incentivo à transformação e/ou evolução do conhecimento em negócios de conteúdo tecnológico;
- d. Aproximar empreendedoras(es) do seu mercado alvo através de conexões com especialistas;
- e. Incentivar o surgimento de negócios de sucesso no Brasil com efeito demonstrativo e multiplicador;
- f. Transformar Recife num dos principais pólos de inovação do Brasil pelo impacto econômico gerado pelos negócios nos mercados alvo;

- g. Prover o amadurecimento das(os) empreendedoras(es) através de conteúdos técnicos básicos em qualquer negócio.

1.3 - A fim de participar do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO, serão estabelecidas e adotadas as seguintes definições:

- a. Startup: Grupo de pessoas em busca de um produto ou serviço digital próprio cujo modelo de negócio tem capacidade de ser repetível e escalável, mesmo atuando em ambiente de incertezas;
- b. Repetível e Escalável: Características de negócios cujas soluções têm capacidade de entregar valor ao mercado alvo sempre da mesma forma, gerando receita numa taxa de crescimento maior que a dos custos associados;
- c. Produtos Digitais: Software ou Hardware desenvolvidos e utilizados como produto fundamental no serviço prestado pela startup. Tais produtos são desenvolvidos ou devidamente licenciados pela grupo empreendedor;
- d. Ambientes de Incerteza: Situação enfrentada por esse tipo de negócios digitais, cujas soluções inovadoras tentam entregar novos panoramas de mercado, com isso os riscos associados ao desenvolvimento são elevados e o sucesso do negócio é incerto;
- e. Banca avaliadora: Equipe formada por profissionais que, de fato, irão avaliar itens específicos do negócio tomando como base suas experiências de mercado;
- f. Programa de aceleração: Processo de identificação, seleção, investimento financeiro direto, frequente acompanhamento presencial, capacitação profissional e conexão com o mercado para um grupo de startups em um período pré-definido;
- g. O Overdrives: Centro de inovação em Recife, planejado para conectar o ecossistema de inovação com o mercado. O objetivo central é atrair startups com potencial de sucesso e grandes empresas para, juntas, desenvolverem conexões, criarem oportunidades de negócio e trocas de experiências.

1.4 - O que não é elegível para ser selecionado no PROGRAMA DE ACELERAÇÃO, de acordo com as definições de startup:

- a. Empresas cujo modelo de negócio é baseado em projetos, onde para cada novo cliente, um novo produto é criado e entregue;

- b. Empresas cuja tecnologia para prestação do serviço principal é licenciada de uma empresa terceira;
- c. Empresas sem um produto e/ou serviço tecnológico como parte central do negócio;
- d. Empresas sem fins lucrativos, mesmo tendo produtos e/ou serviços digitais;
- e. Empresas que buscam aplicar uma solução de portfólio que não se tornou um produto independente.

2 - STARTUPS ELEGÍVEIS

2.1 - São consideradas elegíveis ao PROGRAMA DE ACELERAÇÃO as startups que submeterem seus negócios no formulário apresentado na plataforma do OVERDRIVES (www.overdrives.com.br), sendo pessoa jurídica constituída e cumprindo os seguintes requisitos:

- a. As(os) empreendedoras(es) precisam ter idade mínima de 18 (dezoito) anos. Caso sejam menores, precisam ser emancipadas(os) na forma da lei ou representadas(os) pela(o) responsável legal;
- b. Serem brasileiras(os), nativas(os) ou naturalizadas(os), ou estrangeiras(os) legalmente autorizadas(os) a permanecer no Brasil com condições de residir no país pelo período integral exigido pelo programa;
- c. Ter uma estratégia inicial de crescimento para o negócio, pautada no uso da tecnologia proprietária, tendo como base a resolução de problemas identificados no mercado;
- d. Abertura para compartilhar informações estratégicas ao longo do processo, de modo que o apoio do programa para atingir os resultados de crescimento sejam coerentes com o negócio;
- e. Ter disponibilidade para vir em Recife, quando houver necessidade de atividades presenciais;
- f. Disponibilidade para participar das atividades obrigatórias de mentoria, troca de experiências individuais e coletivas periódicas ao longo do programa;

- g. Disponibilidade para falar do programa publicamente, de modo que a experiência ao longo do processo seja de conhecimento geral no mercado.

3 - CADASTRO E SUBMISSÃO DOS PROJETOS

3.1 - Os projetos deverão ser cadastrados e submetidos, obrigatoriamente, por meio de formulário eletrônico de inscrição disponível no endereço eletrônico www.overdrives.com.br, a partir das 09:00 (dez horas), horário de Brasília, do dia 12 de Outubro de 2020, até as 22:45 (vinte três horas), horário de Brasília, do dia 23 de Novembro de 2020;

3.2 - Não serão aceitos projetos submetidos por qualquer outro meio, tampouco fora do prazo estipulado no subitem anterior;

3.3 - O preenchimento correto do formulário eletrônico de inscrição, sob pena de desclassificação, é de inteira responsabilidade da(o) proponente;

3.4 – A equipe do OVERDRIVES não se responsabiliza por projetos idênticos, enviados por diferentes proponentes. Em casos dessa natureza, todos serão desclassificados;

3.5 - Submetido o projeto, não serão aceitas quaisquer alterações nos documentos enviados e no formulário de inscrição, bem como inclusão, troca ou exclusão de documentos;

3.6 - Pedidos de esclarecimentos e dúvidas deverão ser encaminhadas, em até 03 (três) dias úteis anteriores à data de encerramento do recebimento das inscrições, em português ou inglês para o e-mail: **queroinovar@overdrives.com.br**.

As respostas aos pedidos de esclarecimentos e dúvidas serão respondidas diretamente ao endereço de email recebido.

4 - CONTEÚDO DAS SUBMISSÕES

4.1 - Na submissão serão de obrigação das startups registrar algumas informações que tornem claro o processo de seleção, tais como:

- a. identificação da(o) sócia(o) responsável pela empresa;
- b. estágio atual de desenvolvimento do negócio e situação financeira;
- c. tempo de execução;
- d. problema que estão resolvendo;
- e. produto aplicado no mercado;
- f. principais semelhanças e diferenças em relação a serviços (digitais ou não) existentes no mercado;
- g. modelo de negócio;
- h. informações sobre o mercado consumidor;
- i. cases de sucesso ou conquistas relevantes;
- j. vantagens e diferenciais competitivos.

5 - ANÁLISE E SELEÇÃO DAS STARTUPS

5.1 - A **seleção** das startups inscritas pelo chamamento será realizada por meio de análise e avaliação comparativa durante as etapas de enquadramento, priorização, pitch e julgamento.

5.2 - O **enquadramento** consiste na convergência das startups apresentadas quanto ao atendimento às disposições estabelecidas no presente chamamento e em seus anexos.

As startups poderão passar por uma **entrevista por chamada de vídeo (MS Teams)** com a equipe do OVERDRIVES com objetivo de tirar dúvidas sobre o negócio e identificar sinergia entre o momento vivido pela startup e a proposta do programa.

5.3 - A **priorização** é o alinhamento das startups apresentadas com o quanto nosso PROGRAMA DE ACELERAÇÃO pode agregar de valor no mercado alvo, portanto startups que atuam em mercados que não estejam em foco perderão priorização na banca avaliadora.

5.4 - O **pitch** (presencial ou remoto) também é uma etapa obrigatória e vai acontecer para avaliar até às 15 startups mais aderentes a proposta do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO, identificadas na etapa de priorização.

5.4 - O **juízo** na etapa final será realizado por uma banca avaliadora, constituída por 10 (dez) integrantes, com presença dos investidores e profissionais com experiência técnica e/ou empresarial sobre negócios inovadores de base tecnológica.

A banca está alinhada com o que é proposto na chamada e é soberana em suas decisões. Esta etapa consiste na análise de mérito e relevância dos projetos aprovados na etapa de priorização, tendo em vista as normas e os critérios de juízo estabelecidos no presente chamamento e em seu anexo.

5.5 - É vedado a qualquer membro da banca avaliadora analisar startups em que: (a) tenha um cônjuge, companheiro, ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até terceiro grau, inclusive, como co-fundador do negócio apresentado; ou (b) esteja litigando judicial ou administrativamente com qualquer membro da equipe da startup ou seus respectivos cônjuges ou companheiros.

6 - RESULTADO DA SELEÇÃO

6.1 - As startups selecionadas serão contatadas por telefone ou email para fins de informação sobre a continuidade do processo. O processo de seleção, então é resumido em três grandes etapas eliminatórias: 1) Submissão das startups na plataforma do OVERDRIVES com todas as informações solicitadas, 2) Priorização dos negócios recebidos pela banca avaliadora, através das regras pré-estabelecidas pelo programa e 3)

Reunião presencial ou por chamada de vídeo para tirar dúvidas e definir todos os pontos de execução do programa.

7 - SOBRE DESISTÊNCIAS

7.1 - Nos casos de desistência da participação da startup no programa, o desistente deverá enviar imediatamente, por e-mail no endereço queroinnovar@overdrives.com.br, um comunicado sobre a decisão tomada e o referente motivo. A desistência só será aceita até 48 (quarenta e oito) horas antes da data de início do programa.

O programa inicia com a assinatura dos contratos de investimento, após assinatura desse contrato ambas as partes estarão comprometidas em cumprir os termos pré-estabelecidos nessa chamada.

SEÇÃO II

1 - APOIO ÀS STARTUPS SELECIONADAS

1.1 - O Programa apoiará os projetos selecionados num processo com etapas definidas por:

- a. Concessão de investimento financeiro no valor fixo de R\$160.000,00;
- b. Disponibilização posições no escritório compartilhado mediante agendamento, uma estrutura adequada para o desenvolvimento do negócio;
- c. Execução de metodologia própria voltada à formação empreendedora e de aceleração de negócios mediante conexões com *players* do mercado;
- d. Rodadas constantes de mentoria e acompanhamento de áreas técnicas através de encontros individuais e coletivos;

- e. Promoção e incentivo à realização de eventos que potencializem os resultados esperados, aproximando as(os) empreendedoras(es) do ecossistema local de startups;
- f. Viabilização de benefícios econômicos através de parcerias com empresas de tecnologias e/ou provedoras de serviços adequados para o tipo de negócio em desenvolvimento.

1.2 - A metodologia de formação empreendedora e de aceleração de negócios consiste num processo próprio de acompanhamento intenso e entregas semanais em reuniões com a equipe do Overdrives que definem a utilização de ferramentas além de aconselhamento técnico, gerencial e estratégico. Tal processo é ofertado as startups com o objetivo de auxiliá-las a desenvolver competências empreendedoras adequadas e potencializar os resultados esperados no mercado alvo de cada negócio.

As seções de acompanhamento poderão ser individuais ou coletivas, de modo que as(os) empreendedoras(es) tratarão suas dificuldades com a equipe de especialistas, com os investidores, com os demais empreendedores coworkers e com profissionais de diversos mercados.

1.3 - Os **eventos** descritos no item 1.1.e. desta seção têm como objetivos:

- a. Potencializar a interação entre os empreendedores participantes do programa. Prezamos pelo mindset de *comunidade* como algo fundamental para potencializar o desenvolvimento das soluções em desenvolvimento no Overdrives;
- b. Promover a apresentação das startups investidas a potenciais clientes do mercado, facilitando o processo de entrada e consolidação no mercado alvo;
- c. Promover a aproximação das startups investidas e potenciais investidores, de modo que consigam negociar investimentos futuros;
- d. Dar visibilidade ao PROGRAMA DE ACELERAÇÃO e suas startups investidas, com ênfase no mercado através dos resultados obtidos no desenvolvimento dos negócios.

2 - SOBRE A CONCESSÃO DO INCENTIVO FINANCEIRO

2.1 - O valor investido nas startups é fixado de acordo com a tese de investimento do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO definida pela média utilizada nos principais processos de aceleração. Em posse de todas as informações fornecida pelas(os) empreendedoras(es) na submissão do negócio, os times receberão aporte financeiro de R\$160.000,00 por um *equity* mínimo de 10% em participação societária convertível em até 36 meses.

Toda startup que submeter seu projeto e chegar na etapa dos **pitches** saberá qual essa será o *equity* negociado, a decisão será tomada de acordo com os critérios de análise da banca avaliadora do programa (ANEXO 2).

Para qualquer proposta de investimento as startups estarão debaixo do mesmo processo de aceleração e todas as regras pré-estabelecidas nesse chamamento.

Nesse PROGRAMA DE ACELERAÇÃO os contratos de investimento serão efetivados na modalidade de *Convertible Notes* (notas conversíveis), com período para conversão de até 36 meses. No período de aceleração as interações serão pautadas pela metodologia, já nos meses seguintes as startups serão acompanhadas através reuniões mensais, presenciais ou remotas, para expor seus resultados e desenhar oportunidades de conexão e investimento.

3 - ORIENTAÇÕES GERAIS PARA PARTICIPAÇÃO DAS STARTUPS NO PROGRAMA

3.1 - Os projetos selecionados terão a participação no Programa formalizada mediante assinatura de um termo de compromisso (contrato), redigido em língua portuguesa, a ser celebrado entre os investidores e as(os) sócias(os) responsáveis pelo negócio, documento esse que constará os direitos e as obrigações das partes, igualmente descritas nesse documento.

3.2 - É responsabilidade do proponente responder às solicitações do programa em tempo hábil, conforme cronograma compartilhado no ANEXO 2. O não cumprimento desta norma poderá resultar na desclassificação do proponente do Programa.

3.3 - As startups selecionadas terão, no período de 6 meses do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO até 6 posições de trabalho no escritório compartilhado, após a finalização do programa poderão utilizar o escritório sem custos por mais seis meses, contudo de acordo com a disponibilidade de espaço.

4 - ACOMPANHAMENTO DAS STARTUPS NAS PRESTAÇÕES DE CONTA

4.1 - A concessão financeira será dada até o término da primeira semana do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO, ou seja, até uma semana após a assinatura do contrato. Dessa forma as(os) empreendedoras(es) terão acesso ao investimento desde o início do programa, sendo de responsabilidade das(os) mesmas(os) a gestão e aplicação financeira nesse período.

4.2 - O OVERDRIVES reserva-se no direito de, a qualquer tempo após o final do Programa, diretamente ou por intermédio de entidade por ela designada, promover visitas técnicas, agendar reuniões e solicitar informações específicas do negócio, tudo isso para:

- a. Acompanhar a execução dos projetos após finalização do Programa;
- b. Atestar a veracidade das atividades realizadas e os resultados gerados;
- c. Auditar a aplicação da concessão financeira ofertada ao negócio;
- d. Criar mais oportunidades de conexão com potenciais clientes e novos investimentos.

4.3 - Cada startup designará um(a) co-fundador(a) como COORDENADOR(A), ele(a) será o responsável pela comunicação com os investidores. Desde o fornecendo documentos e informações relevantes até a negociação para algum investimento durante a execução do

programa, prestação de conta sobre os custos e relatório com os resultados obtidos num determinado período.

4.5 - Qualquer alteração relativa à execução de determinado projeto deverá ser comunicada, acompanhada da devidamente justificativa, devendo a mesma ser analisada e entendida por ambas as partes antes de sua efetivação.

5 - TRANSPARÊNCIA E RELACIONAMENTO

5.1 - As(os) participantes autorizam o OVERDRIVES ou entidade por ele designada, desde a submissão de seus negócios, a utilizar o distribuir material escrito e/ou audiovisual sobre si mesmos e sobre as Startups selecionadas, preservando dados confidenciais, isso com objetivo de promover publicamente o PROGRAMA DE ACELERAÇÃO e as histórias de evolução das startups.

Tais atividades visam impactar o contexto empreendedor nacional e gerar maior visibilidade entre investidores do mercado.

5.2 - Durante o PROGRAMA DE ACELERAÇÃO, as Startups investidas, as(os) empreendedoras(es) terão obrigação de:

- a. Fornecer informações sobre a execução de seus negócios, bem como facilitar seu monitoramento e auditorias periódicas;
- b. Apoiar e participar dos eventos realizados, de modo a apresentar o negócio em desenvolvimento ao público presente;
- c. Difundir os resultados e conteúdos do negócio de acordo com o requerimento do programa, resguardando o devido sigilo;
- d. Promover o Programa, de modo a tornar notória a contribuição deste com a evolução do negócio;
- e. Participar de pesquisas, elaborar relatórios e/ou fornecer quaisquer informações sobre os resultados da startup, quando solicitado.

6 - DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL E DE EQUIPAMENTO PRODUZIDOS E/OU UTILIZADOS

6.1 - Os direitos relativos à propriedade intelectual, porventura resultantes da execução de determinado negócio, que possam ser obtidos como objeto de proteção, nos termos da legislação vigente, tendo como titulares os membros da equipe da startup, em conformidade com o que eles estipularem.

6.2 - Os participantes decidirão pela viabilidade e o interesse de solicitarem tal proteção, no Brasil ou no exterior, por meio de pedidos de privilégio sobre o produto ou processo resultante da execução de seus projetos, cabe à startup a responsabilidade pelos procedimentos relativos ao registro da propriedade intelectual junto aos órgãos competentes, bem como pelos respectivos pagamentos, que poderão ser efetuados com recursos do incentivo financeiro concedido.

6.3 - Os coordenadores das startups apoiadas deverão manter o Programa informado de toda tramitação para proteção, no Brasil e no exterior, dos direitos relativos à propriedade intelectual resultantes da execução dos seus projetos.

6.4 – As(os) sócias(os) fundadoras(es) da startup têm total responsabilidade legal sobre os produtos e/ou serviços praticados no mercado. De modo que se comprometem a desenvolver negócios conforme leis e regulações vigentes na região focal do negócio.

7 - SUSPENSÃO E/OU TÉRMINO DA PARCERIA FIRMADA

7.1 - O Programa poderá decidir pela suspensão da participação de qualquer startup, a partir dos investidores ou a pedido do(a) coordenador(a) da startup pelo não alinhamento com o processo ou tendo baixo resultado, até um mês depois de iniciado o processo, o que implica a devolução integral do investimento e cancelamento do contrato.

Essa exclusão só ocorrerá por parte do programa mediante algum fato grave que não seja tolerado ou que saia do que se espera das(os) empreendedoras(es) e/ou do negócio. A exclusão por parte do time pode ser feita por desistência ou pelo não alinhamento de expectativas entre as partes.

7.2 - Após o período de um mês inicial do Programa, o time OVERDRIVES pode decidir por descontinuar uma startup do processo, caso esta apresente uma execução insatisfatória, que um dos membros do time descumpra total ou parcialmente suas obrigações ou caso não seja possível atender os requisitos mínimos de participação, ou seja, estar dentro da definição de startup descrita nesse documento.

Nesse caso, a startup excluída terá seu contrato encerrado, com geração de dívida sobre 100% do valor investido, acrescido de juros, conforme descrito no contrato de investimento.

7.3 - Poderá ser solicitado o término antecipado da participação da startup do Programa nos seguintes casos:

- a. Inviabilidade de execução do negócio;
- b. Superveniência de lei, ato ou fato que torne a execução do projeto material ou juridicamente inexecutável ou impraticável;
- c. Impossibilidade de alcançar os resultados previstos no curto e médio prazos;
- d. Não atendimento dos requisitos mínimos de participação;
- e. Incapacidade de providenciar dados sobre os resultados e comprovação de uso dos recursos concedidos.

7.4 - Nos casos acima descritos sobre o término antecipado do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO para determinada startup, fica vedada uma nova inscrição por parte do empreendedores responsáveis pelo negócio, tão pouco novas oportunidades de investimento.

7.5 - O Programa tem previsão de execução de seis meses, planejados por mês. Nesse período os negócios serão acompanhados de perto com reuniões semanais presenciais ou remotas, nas reuniões serão analisados os resultados obtidos, o cumprimento de metas e a definição de novas metas a serem executadas na semana seguinte.

Os investidores, por sua vez, terão uma frequência de interação pautada por suas agendas e disponibilidade, eles exercerão papel consultivo e de apoio à criação de conexões no negócio com potenciais parceiros de mercado.

Após o Programa, os investidos serão consultados semestralmente para que forneçam dados atualizados sobre a evolução do negócio. Durante todo o processo e após esse ano de acompanhamento direto, os investidores buscarão novos investidores e/ou potenciais compradores para os negócios, o que não tira a responsabilidade das(os) empreendedoras(es) fazerem o mesmo.

Durante o período de conversão o Overdrives exerce preferência de compra frente outros investidores que surjam nesse período. Desta forma, o Overdrives pode converter sua participação em qualquer momento dentro do período previsto, com a possibilidade de praticar reinvestimento a depender da negociação com investidores posteriores.

8 - SOBRE O CO-INVESTIMENTO

8.1 - O programa de aceleração terá dois investidores, além da Overdrives, o Grupo JCPM tem participação sobre 50% (cinquenta por cento) tantos nos investimentos e nas preferências de participação societária das startups selecionadas, de acordo com os termos descritos no contrato de mútuo conversível.

8.2 - A participação dos investidores tem escopo operacional distinto, descritos abaixo:

a. Papel da Overdrives

- i. Dirigir todo o processo de captação das startups que irão participar da etapa final do processo de seleção;
- ii. Realizar as entrevistas intermediárias que eliminarão as startups com pouco alinhamento às oportunidades oferecidas pelo programa;
- iii. Negociar os percentuais de investimento definidos pelo grupo de investidores na etapa final de seleção;
- iv. Realizar investimento de R\$80.000,00 em cada startup selecionada para o programa de aceleração;

- v. Acompanhar estratégica e operacionalmente as startups selecionadas ao longo do programa de aceleração;
 - vi. Coordenar as interações com as mentorias técnicas;
 - vii. Coordenar os principais eventos que ocorrem ao longo do processo de aceleração, tais como o check point após três meses de programa e o demo day, encerrando o ciclo de aceleração.
- b. Papel do Grupo JCPM
- i. Participar das definições sobre os mercados, tecnologias e problemas foco que serão buscados nas startups;
 - ii. Ser parte da banca de especialistas responsável pela seleção das startups que serão aceleradas;
 - iii. Realizar o investimento de R\$80.000,00 em cada startup selecionada para o programa de aceleração;
 - iv. Acompanhar as startups com profissionais especialistas que possam assumir papel de mentor de mercado;
 - v. Conectar as startups com oportunidades de negócio internas ao Grupo JCPM ou com corporações conectadas à rede de relacionamento.

ANEXO 1 – MERCADOS FOCO DO PRIMEIRO CICLO DE ACELERAÇÃO DA OVERDRIVES COM O GRUPO JCPM

O PROGRAMA DE ACELERAÇÃO do Overdrives, baseado em Recife, tem como objetivo investir financeiramente e apoiar o desenvolvimento de Startups através de ciclos semestrais de execução presencial, utilizando metodologias de acompanhamento estratégico e operacional, além de entregar uma infraestrutura adequada as demandas dos negócios selecionados.

São buscadas startups que estejam ativas, com suas(seus) fundadoras(es) dedicadas(os), cases iniciais de venda, o que comprova o processo *go-to-market* e nos permite potencializar o crescimento acelerado. É importante que o time fundador tenha as capacidades técnicas necessárias para cobrir as áreas críticas do negócio. Nesse ciclo priorizamos alguns mercados e/ou tecnologias descritas, com exemplos, abaixo; o que não exclui a possibilidade de inscrição para startups que atuam em outros mercados:

(1) Educação - Edtech

- Gestão escolar
- Gestão de ensino
- Plataformas de ensino
- Capacitação profissional
- Nova geração de escolas
- Educação do online para o offline
- Tecnologias para pesquisa
- Testes preparatórios
- Outras áreas de Educação

(2) Saúde - Healthtech

- Eficiência clínica
- Monitoramento médicos

- Novos canais de atendimento
- Fitness
- Alimentação
- Qualidade de vida
- Prevenções
- Outras áreas da Saúde

(3) Finanças - Fintech

- Análise de crédito
- Carteiras e transferências financeiras
- Finanças pessoais
- Bancos digitais
- Meios de pagamento
- Serviços financeiros
- Empréstimos
- Cripto moedas
- Atividades regulatórias
- Seguros
- Outras áreas do mercado financeiro

(4) Varejo - Retail

- Gestão de suprimentos
- Gestão de vendas
- Monitoramento de processos
- Tecnologias de empacotamento
- Tecnologías para compras
- Aquisição de clientes
- Fidelização de clientes
- Assistentes virtuais
- Análise multicanal (omnichannel)
- Ferramentas de produtividade
- Tecnologías para ambientes de consumo
- Realidades aumentada e virtual para consumo

- Outras áreas do varejo

(5) Construção Civil - Constructech

- Análise de compras
- Gestão de tarefas
- Marketplaces de suprimentos
- Gestão de distribuição
- Tecnologia de design
- Gestão de risco
- Gestão financeira
- Robotização
- Precificação de imóveis
- Outras áreas da construção civil
- Automação residencial

(6) Logística - Logitech

- Distribuição de e-commerce
- Last mile delivery
- Gestão de estoques
- Rotas e frotas
- Frete
- Planejamento de logística
- Sensores
- Empacotamento
- Documentação segura

(7) Energia - Energytech

- Energia solar
- Gestão de Contratos
- Green energy

(8) Marketing - AdTech

- Automação de marketing
- Desempenho em SEO e SEM

- Design Thinking
- Fidelização de clientes
- Gestão de redes sociais

Além desses mercados, pode-se avaliar startups que atuem em outros, os listados são apenas um foco dado para o primeiro ciclo. Com isso, no formulário de inscrição há um campo “outros” para startups que atuem em algum Mercado distinto aos citados.

ANEXO 2 – CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DAS STARTUPS

A seleção dos projetos apresentados em atendimento a este Chamamento será realizada por meio de uma série de análises e avaliações comparativas durante as etapas de enquadramento e julgamento.

O enquadramento consiste na análise dos projetos apresentados quanto ao atendimento às disposições estabelecidas no presente Chamamento neste anexo, desde a definição de startup até a capacidade de aplicação no mercado.

O Julgamento será realizado em etapas classificatórias consistindo em identificar o estágio da startup com a proposta do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO, um ranking das startups seguindo os critérios descritos abaixo e uma entrevista individual para sanar quaisquer dúvidas. O time de avaliação é composto por membros do Overdrives, investidores e especialistas convidados, dessa forma manteremos alta qualidade sobre todas as startups inscritas.

O processo de seleção pode demandar um pitch presencial, se ele for necessário, as startups serão avisadas em tempo hábil para prepararem suas apresentações e virem pra Recife. Nesse dia terão 10 (dez) minutos para apresentar o negócio, os resultados já obtidos, o time e as estratégias de crescimento apenas para o grupo investidor que, por sua vez, terá mais 30 (15) minutos de argumentação.

Na primeira etapa os projetos serão avaliados por nove profissionais, dois do Overdrives, dois investidores e cinco especialistas no mercado. Todos seguirão as seguintes critérios:

CrITÉRIOS de Análise	Descrição	Peso (%)	Nota
Equipe fundadora	<ul style="list-style-type: none"> - Histórico profissional e atitude empreendedora - Capacidade de execução tecnológica - Multidisciplinaridade da equipe e complementaridade entre o papel executado pelos(as) fundadores(as) no negócio 	30	1 a 5
Negócio	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunidade mercado - Modelo de negócio 	25	1 a 5
Tecnologia e Grau de Inovação	<ul style="list-style-type: none"> - Viabilidade técnica - Grau de inovação - Vantagens competitivas e barreiras de entrada 	35	1 a 5
Barreiras de entrada	<ul style="list-style-type: none"> - Concorrência - Regulação públicas - Entraves técnicos e legais 	10	1 a 5

Dos projetos enviados, aprovaremos até 70% dos volume total, de acordo com os critérios e pesos descritos. Destes 70% será criado um ranking final com até 16 projetos, os quais serão entrevistados individualmente resultando até 8 startups selecionadas para o PROGRAMA DE ACELERAÇÃO do Overdrives.

O cronograma de execução do segundo ciclo de aceleração do Overdrives será:

Data	Ação	Descrição
12/10/20	Abertura das inscrições para o 1º ciclo de aceleração	<p>No site overdrives.com.br ficará disponibilizado o formulário de inscrição para o 1º ciclo de aceleração das pontes overdrives.</p> <p>Ele deve ser preenchido por toda startup que deseje ser avaliada para o programa.</p>

23/11/20	Encerramento das inscrições para o 3º ciclo de aceleração	O formulário será desativado às 23:00 (horário de Brasília) do dia 01 de Novembro de 2020. A partir desta data as startups não poderão mais se inscrever no 1º ciclo do programa pontes overdrives.
11/12/20	Divulgação das startups que vão para a próxima etapa do processo	Apresentar as startups que irão para a próxima etapa do processo de seleção, a etapa que entrevistará os times por uma hora com objetivo de tirar dúvidas sobre o negócio e/ou produto.
21/12/20	Apresentação das startups selecionadas para o 1º ciclo	Até cinco startups serão apresentadas como selecionadas para o 1º ciclo de aceleração das pontes overdrives.
11/01/21	Início do 1º ciclo de aceleração	Início das atividades do 1º ciclo de aceleração com duas semanas de <i>welcome aboard</i> com mentora técnicas para as startups.
15/01/21	Limite para transferência do investimento	A transferência de R\$160.000,00 será feita até 5 dias úteis após o início do programa de aceleração.
06/07/21	DemoDay do 1º ciclo	Evento público para apresentar as startups à potenciais investidores e potenciais clientes estratégicos.
06/07/21	Encerramento do 1º ciclo	Fim do processo de aceleração do Overdrives com reuniões finais e definições de próximo passo.

O cronograma pode ser alterado, de modo a melhor atender as startups, mas não haverá exceções, toda comunicação fora do prazo levará automaticamente o cancelamento da candidatura ao programa.

ANEXO 3 - ANÁLISE DE EQUITY SOBRE INVESTIMENTO DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO

O modelo de investimento do Overdrives nas startups selecionadas para o PROGRAMA DE ACELERAÇÃO é estruturado sobre um contrato de *Convertible Notes*, um contrato de mútuo que dá maior agilidade na negociação entre as partes.

Segundo a metodologia aplicada, o PROGRAMA DE ACELERAÇÃO tem um período de seis meses presenciais para as(os) empreendedoras(es), contudo o contrato tem vigência de 36 (trinta e seis) meses, nesse período o Overdrives tem preferência de conversão sobre o *Equity* definido na negociação inicial.

Por estratégia, o investimento praticado pelo Overdrives é fixo de R\$160.000,00 (cem mil reais). A definição desse valor é derivada de um estudo de mercado, onde foram levantadas questões sobre demanda de uso pelas(os) empreendedoras(es), custo de vida em Recife, aquisição de talentos e viagens de negócio. De modo que o valor investido cobre boa parte dos custos gerados nesse período, inclusive de startups que venham de outros estado ou países.

Utilizando boas práticas de gestão financeira, o Overdrives guarda o direito de veto sobre qualquer gasto acima de R\$10.000,00 (dez mil reais) demandado pela startup ao longo do programa. Caso haja demandas com gastos acima desse valor será necessário um pedido formal ao time Overdrives com as devidas justificativas e uma autorização da gestão do PROGRAMA DE ACELERAÇÃO frente a demanda apresentada.

A definição do *Equity* aplicado pelo investimento pré-estabelecido está pautado sobre quatro cenários, nos quais são analisados os riscos de insucesso e a demanda identificada no mercado alvo da startup. Utilizamos uma distribuição abaixo que dá visibilidade e tangibiliza a escolha do *Equity* negociado:

	Baixa Demanda de Mercado	Alta Demanda de Mercado
--	---------------------------------	--------------------------------

Alto Risco de Falha	R\$160.000,00 por 16% de <i>equity</i>	R\$160.000,00 por 14% de <i>equity</i>
Baixo Risco de Falha	R\$160.000,00 por 12% de <i>equity</i>	R\$160.000,00 por 10% de <i>equity</i>

De acordo com os critérios de seleção e priorização das startups, categorizamos os negócios conforme a distribuição acima, mas os valores do *Equity* sugerido podem ser renegociados de acordo com argumentos apresentados pelas(os) empreendedoras(es) e/ou pelos investidores.