

## CHAMADA Nº 01/ACATE/2018

### SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA PARA O PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS

A Associação Catarinense de Tecnologia – ACATE e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina – SEBRAE/SC, tornam pública a presente chamada que contempla a seleção de empresas de base tecnológica e convida os interessados a apresentarem os projetos nas condições e prazos descritos abaixo.

A incubadora MIDITEC se constitui como programa estratégico institucional da ACATE – Associação Catarinense de Tecnologia em parceria com o SEBRAE/SC. Tem como propósito “formar e transformar empreendedores e conseqüentemente desenvolver negócios conscientes e de alto impacto”. Ao longo de seus quase 20 anos de história foi **eleita pela ANPROTEC por 4 vezes como a melhor incubadora do Brasil e, pelo UBI como 5ª melhor incubadora do mundo, premiada em 2018**. Já participaram do processo de incubação do MIDITEC mais de 100 empresas, tais como Pixeon, Resultados Digitais, Ahgora, Arvus, JExperts, Knewin, etc.

#### 1. INFORMAÇÕES GERAIS

Integram esta chamada os seguintes anexos:

- ANEXO I: Cronograma
- ANEXO II: Descrição do Formulário de inscrição
- ANEXO III: Informações adicionais sobre o MIDITEC

#### 2. OBJETO

- 2.1. A presente chamada tem por objetivo selecionar 5 (cinco) propostas de empresas nascentes de base tecnológica (Startups) para participar do programa de incubação do MIDITEC.
- 2.2. Considera-se empresa nascente de base tecnológica (Startup): a “empresa cuja estratégia empresarial e de negócios é sustentada pela inovação e cuja base técnica de produção está sujeita a mudanças frequentes, advindas da concorrência centrada em esforços continuados de pesquisa e desenvolvimento tecnológico (FINEP, 2000).

#### 3. PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

- 3.1. Os novos empreendimentos selecionados pela presente chamada irão ingressar no Programa de Incubação, que tem duração de até **24 (vinte e quatro) meses** e é destinado às empresas nascentes de base tecnológica que estão em fase operacional e precisam de apoio para tracionar, se desenvolver e crescer.



3.2. O programa possui as seguintes modalidades:

- i. Incubação virtual
- ii. Incubação residente

3.3. A diferença entre as duas modalidades diz respeito à ocupação de salas individuais para instalação da empresa. Estas salas são mobiliadas e possuem de 23,6 m<sup>2</sup> a 42 m<sup>2</sup>, e se encontram nas dependências do MIDITEC, no Centro de Inovação ACATE Primavera, em Florianópolis – SC. Este benefício só é ofertado na modalidade incubação residente. O acesso a todos os demais serviços e benefícios listados no item 4 desta chamada, serão oferecidas as duas modalidades.

3.4. Na incubação virtual a startup poderá contratar postos de trabalho no espaço do Link Lab, no entanto, haverá um custo adicional.

3.5. Das fases do programa de incubação:

- i. O programa de incubação possui as seguintes fases:
  - **Fase Start:** esta fase tem duração de 1 (um) a 6 (seis) meses e é destinada a entender os problemas do cliente e testar as hipóteses do mercado, a ideia nesta fase é garantir que o produto realmente resolve um problema do cliente, ou seja, que encontrou o *Product Market Fit*. É um momento de planejamento e também mão na massa, para mapear, testar e analisar os potenciais clientes e assim, realizar o refinamento do modelo de negócio. Nesta fase, a startup já deve ter um MVP pronto e rodando com pelo menos alguns clientes beta.
  - **Fase Growth:** esta fase tem a duração de 12 (doze) meses e tem como objetivo verificar se o processo de vendas é viável e se o seu produto é rentável, isto é, se existe um número suficiente de pessoas clientes a pagar por ele. Nesta fase também, a startup deve estar rodando o seu modelo de negócio com o seu motor de tração, marketing e vendas. Nesta fase o produto já tem que estar no mercado e com clientes pagantes.
  - **Fase Expansion:** esta fase tem a duração de 6 (seis) meses e é o estágio de maturidade onde a empresa já está com sua máquina de vendas validada e rodando e agora se prepara para escalar e acelerar. Deve haver um esforço maior para captar investimentos; estruturar melhorar seus canais de venda e distribuição; estruturar setor comercial; elevar volume de vendas e atingir *break even* ou alavancar com recursos de terceiros. Nesta fase, a startup se prepara para sair da Incubadora, neste sentido, já deve apresentar a maturidade necessária para ser uma empresa pós incubada.
- ii. Cada uma das fases é composta por diferentes atividades e entregas a serem realizadas. Estas atividades serão pautadas nos eixos: empreendedor/time, produto/serviço, gestão, mercado/comercial e financeiro.
- iii. Haverá um sistema de pontuação onde as startups serão avaliadas de acordo com o seu engajamento e desempenho durante o programa.





- ii. O subsídio será decrescente e seguirá a seguinte regra:
- 20% até o 6º mês de incubação;
  - 10% do 7º até o 12º mês.

*\*Exemplo: na modalidade incubação residente, se uma empresa ocupa uma sala de 30 m² temos que entre o 1º ao 6º mês de participação do programa de incubação, o valor mensal do aluguel e taxa de condomínio a ser paga pela empresa é R\$ 1.530,48, entre o 7º a 12º mês R\$ 1.721,70 e entre o 13º e 24º mês R\$ 1.913,10. Já na modalidade incubação virtual, nos 6 primeiros meses de participação, o custo mensal será de R\$ 480,00 e entre o 7º e 12º mês é de R\$ 540,00, e no último período (13º ao 24º mês) o valor é de R\$ 600,00 mensais.*

## 6. DOS SERVIÇOS E BENEFÍCIOS OFERECIDOS

6.1. O processo de incubação é voltado a apoiar o desenvolvimento de empresas nascentes sendo oferecidos, de forma geral:

- Desenvolvimento e aperfeiçoamento dos gestores, por meio de treinamentos e consultorias estratégicas;
- Usualmente são oferecidas consultorias nas áreas: Jurídica; Contábil; Modelo de negócios; Administrativo-financeira; Recursos humanos; comercial e marketing; Gestão estratégica; Comunicação, imprensa e marketing digital, Investimentos de capital de risco e Lean Startup;
- Eventos de Networking empresarial e fortalecimento da rede de relacionamento;
- Aproximação com o RIA/SC – Rede de Investidores Anjo de Santa Catarina e fundos de venture capital;
- Oportunidades de participação em programas e cursos oferecidos pelos parceiros da incubadora;
- Programa de Mentoria;
- Programa de Desenvolvimento do Empreendedor;
- Programa de Gestão estratégica;
- Programa de Alavancagem comercial;
- Associação automática à ACATE (com isenção da taxa de associação durante o período de incubação) e acesso direto a todos os benefícios e convênios. Para conhecer sobre os benefícios e convênios oferecidos pela ACATE acesse o portal: [www.acate.com.br](http://www.acate.com.br);
- Participação nas Verticais de Negócios da ACATE – grupos de empresas associadas que atuam em mercados semelhantes e complementares, com o intuito de estimular o associativismo, networking, projetos e negócios;
- Contratação das empresas incubadas por empresas beneficiárias da Lei de Informática, para realização de projetos de P&D&I, uma vez que a incubadora é credenciada junto ao Comitê da Área de Informática (CATI)/MCTI;
- Divulgação de oportunidades variadas, tais como: editais para captação de recursos, programas de capacitação, fóruns de investimentos, rodadas de negócios, missões empresariais, participação em feiras e eventos, entre outros;
- Visibilidade por meio dos canais do MIDITEC.







- iv. A incubadora comunicará o resultado desta etapa até o dia 06 de setembro de 2018 por e-mail.

#### 10.4. ETAPA IV – ENTREVISTA

- i. Esta etapa consiste na realização de entrevista com os proponentes. A data e horário da apresentação serão divulgados previamente aos candidatos e está prevista para ocorrer entre os dias 11 a 14 de setembro de 2018, podendo sofrer alterações.
- ii. Em casos especiais a serem avaliados pelo Comitê Avaliador da incubadora, a entrevista poderá ser realizada por Skype ou ferramenta equivalente.
- iii. Somente as propostas que receberem nota média igual ou superior a 3,5, segundo avaliação dos entrevistadores, estarão aptas a participar da terceira e última etapa do processo de seleção. Serão selecionadas até 15 startups nesta fase.
- iv. A entrevista terá a duração aproximada de até 30 minutos e tem por objetivo aprofundar as informações da descrição do projeto e o perfil empreendedor da equipe.
- v. Os critérios de avaliação serão os mesmos da etapa anterior, acrescido dos seguintes critérios:
- Alinhamento (análise do alinhamento e expectativas dos empreendedores com o programa de incubação)
  - Perfil dos empreendedores
- vi. A incubadora comunicará o resultado desta etapa até o dia 21 de setembro de 2018 por e-mail.

#### 10.5. ETAPA V – BANCA FINAL DE AVALIAÇÃO

- i. A última etapa consiste na apresentação da proposta à Banca Externa de Avaliação, constituída por membros convidados pelo MIDITEC, **incluindo representantes da ACATE, do SEBRAE, empresários do setor e investidores.**
- ii. A apresentação terá duração máxima de 10 minutos, seguida por perguntas da banca, até um limite de 15 minutos, totalizando até 25 minutos por empresa.
- iii. A data e horário da apresentação serão divulgados previamente aos candidatos e está prevista para ocorrer entre os dias **25 a 28 de setembro de 2018**, podendo sofrer alterações.
- iv. Para a apresentação, sugere-se que contenha, até 10 slides, cobrindo os seguintes tópicos:
- Oportunidade/problema: Qual é a necessidade do consumidor que seu negócio irá resolver?
  - Solução: Como seu negócio irá atender a esta necessidade? Qual a proposta de valor do seu negócio? Qual o estágio de desenvolvimento do negócio?
  - Inovação: Quais são seus diferenciais com relação ao que já existe?
  - Mercado: Qual o tamanho do mercado? Qual é o perfil do seu cliente? Quem são os principais concorrentes diretos e indiretos?



- Recursos: Quanto precisa de \$\$\$ e para que? Além de \$\$\$ o que mais precisará?
  - Vendas e Receita: qual o modelo de venda e o modelo de receita? Qual o faturamento e despesas atuais?
  - Time: Pequeno histórico de cada sócio e principais funções na empresa
  - Motivação: o que busca no programa de incubação do MIDITEC.
- v. Os critérios de avaliação nesta etapa serão os mesmos da etapa anterior, **acrescido** dos seguintes critérios:
- Financeiro (viabilidade econômica e financeira/ sustentabilidade do negócio, adequação das projeções financeiras)
  - Apresentação oral (domínio do conteúdo, clareza e objetividade)
- vi. A Incubadora comunicará o resultado desta etapa até o dia **04 de outubro de 2018** por meio da divulgação no seu site e por e-mail.

## 11. CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO

11.1. A classificação das propostas será estabelecida pelos seguintes critérios de seleção:

- Solução (grau de inovação, proposta de valor (se resolve um problema real) e estágio de desenvolvimento da proposta)
- Mercado (tamanho do mercado e perfil dos clientes, análise dos concorrentes);
- Modelo de negócio (estratégias para operacionalizar o negócio e modelo de monetização - como pretender ganhar dinheiro);
- Financeiro (viabilidade econômica e financeira/ sustentabilidade do negócio, adequação das projeções financeiras)
- Equipe (dedicação da equipe à startup e ao programa, formação da equipe e experiência empreendedora do time e perfil dos empreendedores)
- Alinhamento (análise do alinhamento e expectativas dos empreendedores com o programa de incubação)
- Apresentação oral (domínio do conteúdo, clareza e objetividade).
- Participação em programas estratégicos da ACATE (Verticais, LinkLab e ACATE Startups)

11.2. Para cada critério global serão avaliados critérios específicos para composição da nota de cada etapa.









15.6. As decisões da Coordenação da incubadora e da Banca são soberanas e irrecorríveis.

## 16. INFORMAÇÕES ADICIONAIS

16.1. Para esclarecimentos sobre o processo de seleção, os contatos poderão ser realizados, em horário comercial, pelos telefones: (48) 2107-2713 ou (48) 2107-2737 e e-mail: [miditec@acate.com.br](mailto:miditec@acate.com.br). Mais informações pelo site: <http://www.miditecnologico.com.br>.

16.2. Mais informações sobre o processo de incubação e infraestrutura do MIDITEC/ACATE está disponível no **ANEXO III** da presente chamada.

Florianópolis (SC), 20 de julho de 2018.

**Daniel Leipnitz**

Presidente da ACATE

**Gabriel Sant'Ana Palma Santos**

Diretor Executivo da ACATE

Coordenador do MIDITEC

**Tatiana Takimoto**

Gerente de Programas Estratégicos da ACATE



**ANEXO I**  
**CRONOGRAMA**

**20/07 A 19/08 – Etapa 1 - Inscrições**

**30/07 a 03/08 – Workshop para potenciais empreendedores**

22/08 a 23/08 – Etapa 2 – Qualificação das propostas

**24/08 – Divulgação dos qualificados para etapa 2**

24/08 a 03/09 – Etapa 3 – Avaliação de especialistas

**06/09 – Divulgação dos aprovados na Etapa 3**

11/09 a 14/09 – Etapa 4 – Entrevistas

**19/09 a 21/09 – Divulgação dos aprovados na Etapa 4**

25/09 a 28/09 – Etapa 5 – Banca de avaliação

**02/10 a 04/10 – Divulgação dos selecionados**



## ANEXO II

### DESCRIÇÃO DO FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO

#### Dados gerais

a. Dados dos empreendedores

- Nome completo
- Função do negócio
- Celular
- E-mail
- Skype/hangout
- LinkedIn ou Lattes
- Endereço

b. Dados da proposta

- Nome da startup
- Razão social:
- CNPJ:
- Site:
- E-mail:
- Endereço:
- Responsável:

c. Qual setor econômico sua startup atua?

d. Vídeo pitch sobre a solução

*Grave um vídeo de 2 a 3 min falando sobre seu negócio. Lembre-se de colocá-lo como oculto nas plataformas de Streaming (Youtube, Vimeo, etc).*

e. Anexe uma apresentação (.pdf) do pitch da startup de, no máximo, 10 slides.

#### Solução

Descreva brevemente o que sua startup faz.

*Descreva em até 400 caracteres o que a sua startup faz, para isso seja objetivo e sucinto!*

Escreva de forma clara qual é o problema ou necessidade dos clientes que o seu negócio está tentando resolver e como o negócio resolve ou pretende resolver este problema.

*Deixe claro a proposta de valor*



Quais tecnologias existem em seu produto para torná-lo diferenciado?

*Destaque qual é a inovação do seu negócio, lembre-se de inserir o que já tem agora e o que será incorporado no futuro.*

Qual o estágio de desenvolvimento?

- Tenho apenas a ideia/ Não tenho produto
- Tenho um MVP sem clientes pagantes
- Tenho um MVP com clientes pagantes
- Tenho um produto pronto com clientes pagantes

Comente sobre o atual estágio de desenvolvimento/validação.

*A validação tem o objetivo de provar que o negócio funciona: ir para a prática e conversar com o seu potencial cliente para provar que é possível encontrar uma solução. É necessário validar o cliente e o problema, as hipóteses mais arriscadas e a solução.*

## Mercado

Qual é o principal mercado no qual seu negócio pretende atuar:

- Business-to-business (B2B)
- Business-to-consumer (B2C)
- Business-to-business + Business-to-consumer (B2B + B2C)
- Business-to-government (B2G)
- Consumer-to-consumer (C2C)
- Ainda não sei

Descreva em quais mercados e segmentos de clientes que já atua ou pretende atuar.

Qual o tamanho do mercado pela segmentação de clientes?

*Faça uma descrição sucinta do mercado e quantifique. Utilize a ferramenta TAM, SAM e SOM: TAM - mercado total para seu produto, SAM - mercado acessível em seu segmento e na região geográfica, SOM - mercado você pode captar realmente no SAM.*

Existem soluções ou empresas no mercado que atendem ao problema de mercado que você identificou?

*Comente sobre o que você sabe sobre seus concorrentes diretos e potenciais concorrentes (nacionais e internacionais)*

Já tem ideia de preço de venda x poder de compra do cliente? Comente sobre a estratégia de aquisição de clientes. (máximo 10 linhas)



## Modelo de negócio

Qual é o modelo de receita da seu negócio?

- Venda direta
- Franquia
- SaaS (Software as a Service)
- Marketplace
- Hardware
- Assinatura
- Advertising
- Ainda não está definido

Descreva como é a operação do negócio ou como pretende operacionalizá-lo.

## Financeiro

Seu negócio está gerando receita? Se sim, quanto?

*Descreva como foi gerada esta receita e quais são suas projeções de faturamento para os próximos 12 meses.*

Qual é a estrutura de custos do negócio?

*Cite quais são os principais custos e seus valores.*

O seu negócio recebeu investimentos de fontes externas desde a sua fundação:

- Capital semente (Investimento anjo, fundo de investimento)
- Recursos de programas de incentivo (programas de aceleração, prêmios, etc)
- Outros

## Equipe

Quantos sócios / co-fundadores a sua empresa possui (contando você)?

Qual é a dedicação do (s) sócio (s) à startup?

- Todos Full time + funcionários
- Todos Full time
- Apenas um sócio full time + outros sócios part-time
- Todos os sócios part-time
- Empreendedor solitário (sem equipe)

Descreva quem são os membros da equipe e a experiência de cada um.

*Comente sobre a formação acadêmica, locais onde trabalharam, expertises, dedicação a startup e participação societária dos sócios*



Em caso de aprovação no programa, qual será a dedicação (em horas/semana) de cada membro da equipe?

Há quanto tempo você e/ou seu time estão trabalhando nesse projeto?

## Alinhamento e expectativas

Quais são os principais desafios no negócio atualmente?

Quais dos benefícios a seguir vocês estão buscando para o desenvolvimento e o sucesso do seu empreendimento.

- Infraestrutura para instalação da empresa
- Desenvolvimento de parcerias
- Desenvolvimento de rede de contatos para prospecção de clientes
- Desenvolvimento de habilidades empreendedoras
- Desenvolvimento de habilidades comerciais e de gestão do negócio
- Mentoria com especialistas
- Acesso e conexões com investidores/financiadores potenciais e outras fontes de fomento
- Reconhecimento e credibilidade (ex., associação com um programa reconhecido, exposição na imprensa/mídia)
- Outros

Quais outros benefícios potenciais você espera do programa do MIDITEC e que não foram citados acima? O que buscam com o programa de incubação do MIDITEC?

Como ficou sabendo desta chamada?

Em caso de indicação, quem indicou o MIDITEC para você?

## Enquadramento

Os empreendedores e a startup, leram, entendem e aceitam as disposições estabelecidas no edital de seleção (disponível no site [www.miditecnologico.com](http://www.miditecnologico.com))?

- Sim
- Não

Vocês atestam a veracidade de todas as informações apresentadas?

- Sim
- Não





## ANEXO III

### INFORMAÇÕES ADICIONAIS SOBRE A INCUBADORA

#### 1. Processo de incubação

O processo de incubação do MIDITEC é permeado por várias iniciativas, programas e práticas que objetivam apoiar o desenvolvimento dos empreendimentos:

1.1. **Encontro Mensal:** momento destinado aos empresários incubados e a equipe do MIDITEC. Na reunião, a incubadora apresenta uma pauta composta pelas atividades que estão sendo desempenhadas pelo MIDITEC e oportunidades às empresas (cursos, editais, programas). Também é um momento em que são discutidas, com os empresários, melhorias e ações a serem adotadas pela incubadora. A reunião também conta com a participação de empresários convidados (graduados/associados à Acate), para compartilhar boas práticas de gestão ou discutir temas específicos.

1.2. **Consultorias:** são oferecidas de modo contínuo dez consultorias às empresas incubadas – Lean Startup, jurídica, contábil; plano de negócios; comercial e marketing; administrativa-financeira; visão empresarial, recursos humanos; Comunicação, Imprensa e Marketing Digital e Investimentos e capital de risco. Essa ação permite que empresas tenham acesso a profissionais com grande conhecimento e experiência em suas áreas de atuação, inclusive no setor tecnológico. Além das consultorias gratuitas, a incubadora oferece coaching executivo aos incubados, com valor subsidiado.

1.3. **Cursos:** são oferecidos cursos e oportunidades de qualificação do negócio e do empreendedor, em diversas áreas, dentre elas: lean startup, comercial, financeiro, contabilidade, gestão, liderança, dentre outros;

1.4. **Programa de Gestão Estratégica:** o Programa de Gestão Estratégica do MIDITEC consiste em apoiar as empresas incubadas através de um plano empresarial anual para cada incubada, contendo as diretrizes estratégicas da empresa até os objetivos e resultados chave que deseja alcançar (OKRs). O acompanhamento dos OKRs é feito por meio do sistema CoBlue, permitindo um controle e alinhamento entre os objetivos estratégicos, metas e as iniciativas previstas nos planos.

1.5. **Programa de Desenvolvimento do Empreendedor:** o Programa de Desenvolvimento do Empreendedor é oferecido aos incubados como um dos eixos que desenvolvem o negócio e inclui estratégias, metas e ações para o desenvolvimento pessoal dos incubados. Além de ampliar a conscientização de suas necessidades de desenvolvimento, propicia ao empreendedor o aprimoramento de suas competências essenciais, com utilização de metodologias baseadas nas raízes do *coaching* e Liderança.

1.6. **Programa de Mentoria:** o Programa de Mentoria do MIDITEC consiste no apoio e fortalecimento do processo de desenvolvimento e consolidação dos novos empreendimentos em fase de incubação, pelo qual um empresário ou profissional convidado assume a posição de



“mentor”, aconselhando e apoiando voluntariamente a empresa incubada. O programa possui como objetivo proporcionar um apoio prático às empresas incubadas; facilitar a integração entre novos empreendedores e empresários experientes, baseado na relação de confiança e a troca de experiência e de conhecimentos específicos sobre a gestão do negócio.

1.7. **Programa SebraeTec:** por meio da parceria com o Sebrae/SC, as empresas do MIDITEC podem submeter projetos para realização de serviços tecnológicos, em diversas áreas, com subsídio de 70% do valor do projeto.

1.8. **Parcerias tecnológicas:** a incubadora formaliza convênios para estender benefícios às incubadas, no acesso diferenciado a sistemas, como: Software para gestão financeira – com foco em fluxo de caixa; Sistema on line para recrutamento e seleção de candidatos; Sistema de gestão de projetos; acesso a nuvem por meio de parcerias com IBM, Microsoft e Amazon.

1.9. **Lei de Informática:** a incubadora é autorizada pelo Comitê da Área de Tecnologia da Informação (CATI), do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) para receber incentivos previstos na Lei de Informática (Lei nº 8.248/91, alterada pelas Leis nº 10.176/01 e 11077/04). Dessa forma, as incubadas no MIDITEC poderão ser contratadas por empresas beneficiárias da Lei para a realização de projetos de pesquisa e desenvolvimento;

1.10. **Estrutura de eventos/opportunidades:** a incubadora oferece acesso a divulgações internas de oportunidades e também difundidas pela ACATE e parceiros: eventos, encontros de negócios, fóruns de investimentos, etc.;

1.11. **Aproximação entre a empresa e as fontes de financiamento e capital de risco:** o MIDITEC realiza diferentes ações que priorizam o contato de suas empresas com a Rede de Investidores Anjo de SC – RIASC (uma iniciativa da ACATE em parceria com a Anjos do Brasil), fundos de venture capital. Além disso, facilita o acesso a linhas como MPME (BRDE-BNDES) e Inovacred (Badesc e BRDE).

1.12. **Biblioteca:** a incubadora possui uma biblioteca atualizada e focada na área gestão (administração, *marketing*, recursos humanos, gestão da inovação, qualidade, contabilidade, finanças, empreendedorismo, entre outros). O acervo contém 1.132 itens e é composto por livros, revistas e DVDs.

1.13. **Modelo CERNE:** o MIDITEC é certificado no Modelo CERNE 1 - Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos, que contempla ações contínuas de melhoria de seus processos, gerando benefícios para a incubadora e para as empresas apoiadas.

1.14. **Happy Hour dos Incubados:** tem o objetivo de reunir os empresários incubados em um ambiente descontraído e dinâmico, o MIDITEC realiza mensalmente, pós a reunião mensal, este encontro de networking, convidando empresas graduadas, associadas, parceiros e empreendedores interessados pelo processo de incubação, para compartilharem contatos, trocar informações, boas práticas.

1.15. **Verticais de Negócios:** Programa Estratégico da ACATE que se baseia em grupos de empresas que atuam no mesmo segmento, cada uma delas mantendo sua própria tecnologia. A proposta é reunir expertises e competências nos setores específicos de cada uma das Verticais para que se ofereça cada vez mais um portfólio de soluções completo para atender o mercado de forma mais ampla. Perante essa conjuntura de complementaridade de qualificações e



compartilhamento de interesses, as empresas do MIDITEC são orientadas pela incubadora a se engajarem nessa iniciativa, a fim de estarem em contato direto com empresas maiores e experientes para que possam adentrar e permanecer no mercado de modo mais centrado, ajustado e com diferenciais competitivos evidentes.

1.16. **ACATE Startups:** Programa Estratégico da ACATE que visa atuar como parceiro relevante na criação de um ambiente que promova geração e crescimento das startups associadas. Estão previstas ações de trocas de conhecimento com os Embaixadores do Programa, empreendedores de sucesso no mundo das Startups, eventos, grupos de aprendizagem e um pacote de benefícios.

1.17. **Associação à ACATE:** sem custo durante o período de incubação. Para conhecer o processo de associação e vantagens, acesse o site: <https://www.acate.com.br/associe-se>

1.18. Além das práticas já mencionadas, o MIDITEC oferece outros tipos de benefícios, como:

- I. Infraestrutura (salas para instalação das empresas residentes, mobília, salas de reuniões);
- II. Convênios de assistência médica, odontológica e previdência privada;
- III. Serviços agregados ao condomínio (recepção, monitoramento eletrônico, vigilância 24 horas, manutenção, copa, limpeza).

## 2. Relação de consultores do MIDITEC

### Consultor Jurídico

Rafael Peixoto Abal

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rafael-peixoto-abal-48b244b8/>

### Consultor Comercial e Marketing

Marcos Fantazzini Lima

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/marcos-fantazzini-lima-6422102b/>

### Consultora Recursos Humanos

Simone Ferreira

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/simone-ferreira-03032250/>

### Consultor Contábil

Ismael Rogerio da Silva

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ismael-rogerio-da-silva-036803168/>

### Consultor de Comunicação, Imprensa e Marketing Digital

Rodrigo Lóssio

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/lossio/>





## 4. Infraestrutura do MIDITEC

(Centro de Inovação ACATE - Primavera, empreendimento localizado na Rodovia SC 401, ao lado do Primavera Garden, em Florianópolis/SC).



Fachada



Lounge



Lounge



Sala de reunião



Biblioteca do MIDI



Copa compartilhada

@ // > ~ → // # @ # → ~ @ # → ~ @ # → ~

= → \* % = → [ ] ~ > + = → [ ] > \$ + // > \$ [ ] ~ > + [ ] > \$

~ @ # → ~ @ # → ~ @ # → ~ @ # → ~

GESTORA:



ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE TECNOLOGIA

MANTENEDORA:



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

