

## 2ª CALL FOR ACTION



**CANDIDATURAS  
até 28 abril 2017**

**Empreendedorismo de base empresarial**

**REGULAMENTO**

Cofinanciado por:





## **REGULAMENTO**

### **Seleção de participantes para o programa de capacitação de empreendedores / Bootcamp**

#### **2ª Call for Action**

##### **Artigo 1º**

###### **Âmbito**

1. O Projecto Metal Empreende, co-financiado pelo FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional, através do COMPETE 2020 – Programa Operacional Competitividade e Internacionalização, privilegia a implementação de acções de estímulo e motivação para o empreendedorismo, captação e desenvolvimento de talentos empresariais, para ajudar empreendedores a desenvolver planos de negócio e criar empresas com sucesso, nas áreas afins do sector e das fileiras da metalurgia e electromecânica, sem prejuízo de outras de carácter transversal ou conexas.
2. A presente Call for Action prevê a selecção de ideias com potencial para a criação do próprio emprego, negócio ou empresa, no âmbito do Projecto Metal Empreende, promovido pela AIDA . – Associação Industrial do Distrito de Aveiro e pela ANEME – Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Electromecânicas.

##### **Artigo 2º**

###### **Objetivos**

No âmbito do Projecto Metal Empreende, constituem objectivos desta *Call for Action*:

- a) Fomentar a mudança cultural a favor do empreendedorismo e do espírito empresarial, sensibilizando o público para o empreendedorismo como uma atitude permanente na vida;
- b) Incentivar o espírito de risco dos empresários e apoiar a criação de novas empresas, geradoras de emprego e de riqueza;
- c) Estimular a emergência de ideias empreendedoras de criação do próprio emprego e de transformação em negócios e empresas sustentáveis;
- d) Mobilizar empreendedores tendo em vista a sua selecção para participação num processo de capacitação para o empreendedorismo, onde poderão desenvolver as suas ideias, elaborar o seu plano de negócios e aceder a mentores e potenciais investidores, para a concretização dos seus projectos empresariais.

- e) Selecionar as 15 melhores ideias com o maior potencial de viabilidade e sustentabilidade para a sua transformação e criação de negócio /empresa, possibilitando o acesso gratuito a um processo de capacitação (**Programa em anexo**).

### **Artigo 3º**

#### **Benefícios para os Candidatos Seleccionados**

1. Os candidatos seleccionados integrarão o programa de Capacitação / Bootcamp do Projecto METAL EMPREENDE, no qual irão dispor, gratuitamente, de acompanhamento directo e personalizado a cada projecto, de capacitação e qualificação empresarial, desde o desenvolvimento da ideia à transformação em negócio /empresa.
2. Os candidatos poderão ainda beneficiar:
  - a) Do programa de tutoria, integrado no processo de capacitação, constituído por empresários do sector da Metalomecânica e peritos das áreas de Gestão ao Marketing;
  - b) Do serviço de acompanhamento e Follow Up de negócios, para o acompanhamento de projectos empresariais criados durante o processo;
  - c) Acesso às redes de parceiros da AIDA.
3. As três (3) melhores ideias/projectos apresentadas ao abrigo da presente Call for Action, beneficiarão da atribuição de um prémio monetário com a finalidade de constituição da empresa (2.500,00€ a afectar integralmente em capital social).

### **Artigo 4º**

#### **Áreas Prioritárias**

Poderão ser submetidos, e seleccionados para o programa, projectos em diferentes manifestações empreendedoras com vista à criação de empresas, no espectro de média e alta tecnologia, nas seguintes áreas prioritárias correlacionadas com o sector da metalurgia e electromecânica:

- a) Manutenção industrial e reparação de equipamentos;
- b) Soldadura e técnicas de maquinação;
- c) Processos avançados de polimento;
- d) Injecção de moldes e prototipagem de pequenas séries;
- e) Testes e simulações de comportamento mecânico;
- f) Utilização de Tecnologias de Informação na indústria (Indústria 4.0);
- g) Dobragem a fio e maquinação de perfis;
- h) Serviços técnicos avançados de engenharia para a indústria (design, projecto, testes);
- i) Outros modelos de negócios assentes em bens e serviços complementares e inovadores, claramente, promotores da competitividade do sector.

**Artigo 5º**  
**Candidaturas**

1. As candidaturas devem ser apresentadas até dia **28 de Abril de 2017**.
2. O processo de candidatura é feito através do preenchimento do Formulário de Candidatura disponível em [metalempreende.aida.pt](http://metalempreende.aida.pt)
3. Só serão admitidos candidaturas de pessoas singulares, maiores de 18 anos, concorrendo individualmente ou em equipa, a qual não poderá ser constituída por mais de 3 (três) elementos
4. No momento da candidatura, deverá ser anexa ao Formulário de Candidatura a seguinte documentação:
  - A) Curriculum vitae do candidato e de todos os elementos da equipa (se aplicável);
  - B) Resultados de pesquisa efectuada pelos candidatos sobre soluções similares à inovação proposta, com explicação dos aspectos que conferem carácter diferenciador à inovação proposta;
  - C) Os candidatos podem ainda apresentar documentos técnicos auxiliares, caso entendam necessário, os quais deverão ser anexados à candidatura em formato digital; a consideração ou não desses documentos na avaliação dos méritos da candidatura ficará ao exclusivo critério do Comité de Avaliação e Selecção.
5. Todos os documentos anexos ao Formulário de Candidatura devem ser agregados num único ficheiro em formato.zip, com uma dimensão máxima de 5MB, e enviados através do email: [s.carvalho@aida.pt](mailto:s.carvalho@aida.pt)
6. As candidaturas devem ser apresentadas em língua Portuguesa
7. A organização do Projecto reserva-se o direito de, a qualquer momento, solicitar informações adicionais ou esclarecimentos aos candidatos.

**Artigo 6º**  
**Processo e Critérios de Selecção para a Fase de Capacitação**

1. Estarão aptas para avaliação todas as candidaturas que tenham sido apresentadas em conformidade com os termos deste Regulamento.
2. A selecção para a Fase de Capacitação estará a cargo do Comité de Avaliação e Selecção (CAS).
3. A selecção para a Fase de Capacitação basear-se-á nos seguintes critérios de avaliação:
  - A) **Qualidade da Inovação Tecnológica ou do Modelo de Negócio da candidatura:** onde deverão ser ponderados, entre outros, aspectos como:
    - (i) carácter inovador da solução proposta,

- (ii) potencial de contribuição para aumento de competitividade do sector ao nível internacional
  - (iii) grau de adequação da solução proposta ao problema que pretende resolver
- B) **Mercado Potencial:** deverão ser ponderados, entre outros, os seguintes aspectos:
- (i) dimensão estimada do mercado alvo,
  - (ii) escalabilidade do negócio
  - (iii) potencial de internacionalização.
- C) **Adequação da equipa de recursos humanos para o desenvolvimento do projecto proposto.**
- D) **Resposta às áreas definidas como prioridade no presente regulamento.**
4. As candidaturas recebidas serão pontuadas uma escala de 1 a 5 (1=menor pontuação e 5=maior pontuação) em cada critério e de acordo com os ponderadores, sendo a classificação final obtida da seguinte forma, arredondada por excesso à segunda casa decimal:
- $$\text{Classificação Final (CF)} = A * 0.35 + 0.35 * B + C * 0.15 + D * 0.15$$
5. As candidaturas serão seriadas por ordem decrescente da Classificação Final.
6. Em caso de empate na atribuição da classificação, o Comité de Avaliação e Selecção deverá votar o desempate.
7. Os 15 projectos com maior pontuação serão contactados individualmente, até ao dia **3 de Maio**, para informação da decisão da sua aprovação para participar no processo de capacitação e para o fornecimento de detalhes sobre o seu funcionamento.
8. Em caso de desistência ou impossibilidade de alguns dos concorrentes em participar no Processo de Capacitação, serão convidados os representantes das ideias de negócio seguintes na seriação.

#### **Artigo 7º**

##### **Comité de Avaliação e Selecção (CAS)**

1. O Comité de Avaliação e Selecção (CAS) das candidaturas será composto por elementos da AIDA e Business Angels.
2. Será designado pela Organização um presidente do CAS, a nomear entre os representantes indicados no número anterior.
3. O CAS avaliará as candidaturas conforme descrito no artigo 6º do presente regulamento.
4. Das decisões do CAS não haverá lugar a recurso.
5. O processo de selecção rege-se pelo presente regulamento, sendo o CAS soberano na sua interpretação, aplicação e resolução de eventuais lacunas.

**Artigo 8º**  
**Confidencialidade**

1. Os dados recebidos durante o processo de selecção, assim como todo o tratamento da informação, serão mantidos em regime de estrita confidencialidade, garantindo-se a sua não utilização para outros fins.

**Artigo 9º**  
**Disposições Finais**

1. A resolução de questões supervenientes não previstas neste regulamento é da exclusiva e soberana responsabilidade da AIDA.
2. O Júri reserva-se no direito de seleccionar o número de candidaturas julgado adequado para o processo de capacitação, em função do grau de qualidade de candidaturas recebidas.
3. Os prazos e datas constantes deste regulamento poderão ser alterados por decisão da organização, devendo ser tornados públicos em tempo oportuno.
4. A organização reserva-se o direito de modificar o presente regulamento, bem como a composição do Júri, por motivos de força maior.

**Artigo 10º**  
**Esclarecimentos Adicionais**

Esclarecimentos adicionais devem ser solicitados para o endereço de correio electrónico para [s.carvalho@aida.pt](mailto:s.carvalho@aida.pt), ou pelo telefone da AIDA - 234 302 492.

Aveiro, 31 de Março de 2017

# ANEXO

## Funcionamento e Conteúdo do Programa de Capacitação de Empreendedores / BOOTCAMP

1. O processo de capacitação decorrerá através da realização de sessões presenciais, a serem realizadas nas instalações da AIDA em Aveiro.
2. O início do processo de capacitação está previsto para o dia 4 de Maio de 2017.
3. O ciclo de capacitação terá a duração equivalente de 4 meses, com a realização de 2 sessões por semana (5ª e 6ª feiras) intercaladas, o que totaliza 16 sessões de trabalho, num total de 112 horas, ao que acresce um pitch final.
4. O Processo de Capacitação de Empreendedores, tem como objectivos:
  - Capacitar de forma personalizada os empreendedores no processo de transformação da ideia, na elaboração do plano de negócios, na qualificação directa do projecto empresarial para a potencial criação do negócio /empresa;
  - Possibilitar o acesso a formas de financiamento de projectos empresariais e a uma rede de mentores/empresários/investidores.
5. As sessões de trabalho presenciais serão acompanhadas por um acompanhamento tutorial à distância, efectuado por uma equipa de consultores, através de ferramentas online.
6. O Programa de Capacitação está descrito sumariamente na tabela seguinte:

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
1 (4 Maio)	<b>APRESENTAÇÃO</b> - Apresentações <i>Dinâmica de grupo para apresentação</i> - Apresentação do Programa de Capacitação ( <i>cronograma, conteúdos, metodologias e critérios de avaliação e equipa de Consultores</i> ). - Apresentação dos objectivos a atingir.	1
	<b>PITCH PRELIMINAR</b> - Pitch preliminar de cada projecto.	6

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
2 (5 Maio)	<b>SER EMPREENDEDOR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empreendedorismo e perfil do empreendedor.</li> <li>- Porque falham as startups?</li> <li>- Importância da inovação e da diferenciação.</li> <li>- Intra-empreendedorismo versus empreendedorismo.</li> <li>- Oportunidades de negócio – novas tendências.</li> <li>- Estudo de Caso de sucesso – empreendedor-orador convidado.</li> </ul>	3
	<b>A CRIATIVIDADE COMO ESTRATÉGIA COMPETITIVA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O pensamento criativo.</li> <li>- As fases do processo criativo.</li> <li>- Técnicas para desenvolver a criatividade.</li> <li>- Exercício individual para desenvolver uma ideia para um novo produto/serviço – “Funil de Ideias”.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apresentação dos modelos minutados (sugestão) do que se pretende que seja o resultado da acção (Plano de Negócios, Apresentação PPT e Pitch) (Base Canvas e Proposta de Valor).</li> </ul>	2
	<b>INCENTIVOS À CRIAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Necessidades de financiamento.</li> <li>- Apoios e linhas de financiamento em vigor.</li> <li>- Oportunidades no Portugal 2020.</li> </ul>	2

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
3 (18 Maio)	<b>COACHING PARA EMPREENDEDORES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O conceito de <i>coaching</i>.</li> <li>- Metodologia do <i>coaching</i>.</li> <li>- Análise de perfil e estilo de liderança.</li> <li>- Exercício individual para identificar os estilos de comunicação interpessoal – “A Arte de Bem Comunicar”.</li> <li>- A importância da comunicação interna e externa.</li> <li>- Exercício de grupo para identificar a importância da mensagem na comunicação – “O Acidente”.</li> <li>- Objectivos e metas.</li> <li>- Exercício individual para definir um plano de acção com objectivos e metas para o empreendedor/projecto.</li> </ul>	3,5
	<b>ASPECTOS LEGAIS NA CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formas jurídicas de uma empresa.</li> </ul>	
	<b>REGISTO DE MARCA / PATENTE / PROPRIEDADE INTELECTUAL / INDUSTRIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A valorização do negócio com o registo de marca / patente / propriedade intelectual / industrial.</li> <li>- O processo de registo de marca / patente / propriedade intelectual / industrial.</li> <li>- Exercício individual para simular o preenchimento dos respectivos formulários de registo.</li> </ul>	3,5



Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
4 (19 Maio)	<b>MODELOS DE NEGÓCIO (1ª parte)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Operacionalização da ideia – mercado; comunicação; vendas.</li> <li>- A importância da diferenciação e da inovação.</li> <li>- A Proposta de Valor: criar e entregar valor.</li> <li>- The Business Model Canvas: os nove blocos constituintes do modelo de negócios.</li> <li>- Erros a evitar na construção do modelo de negócio.</li> <li>- Do modelo de negócio ao Plano de Negócios.</li> <li>- Exercício individual para iniciar a elaboração do modelo de negócio do projecto. (contínuo)</li> </ul>	3,5
	<b>PLANO DE NEGÓCIOS (1ª parte)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O que é um Plano de Negócios.</li> <li>- Estrutura do Plano de Negócios.</li> <li>- Projectões económicas e financeiras.</li> <li>- Exercício individual para iniciar a elaboração do plano de negócios do projecto. (contínuo)</li> </ul>	3,5

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
5 (1 Jun)	<b>ABC FINANCEIRO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores críticos do planeamento financeiro e controlo de gestão.</li> <li>- A importância dos dados económico-financeiros.</li> <li>- Modelos de controlo de gestão.</li> <li>- Análise de viabilidade de projectos (cálculo do ponto crítico de vendas).</li> <li>- Exercício individual para listar os custos do projecto.</li> </ul>	5
	<b>PITCH INTERMÉDIO (preparação)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparação do Pitch intermédio de cada projecto.</li> </ul> <i>Coaching executivo.</i>	2

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
6 (2 Jun)	<b>COMO LANÇAR NOVOS PRODUTOS/SERVIÇOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ideias e oportunidades de negócio.</li> <li>- Análise do mercado e da concorrência.</li> <li>- Exercício de grupo para efectuar a análise e caracterização do sector.</li> <li>- Ferramentas de gestão estratégica: Análise SWOT, Análise PEST, 5 Forças de Porter e Balanced Score Card.</li> <li>- Exercício de grupo para efectuar a análise estratégica do sector – “Análise SWOT” e “Análise PEST”.</li> <li>- Exercício individual para efectuar a análise estratégica do projecto – “As 5 forças de Porter”.</li> </ul>	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
7 (16 Jun)	<b>PLANEAMENTO E CONTROLO DA PRODUÇÃO</b> - Metodologias de planeamento e controlo da produção. - A qualidade e o auto-controlo. - Racionalização e optimização dos recursos. - Exercício de grupo para desenvolver ferramentas de planeamento e controlo da produção.	7
	<b>INTRODUÇÃO AO LEAN MANAGEMENT</b> - Introdução ao pensamento LEAN. - Ferramentas do LEAN MANAGEMENT. - Exercício de grupo para simular a implementação de ferramentas LEAN. - Estudo de Caso de sucesso.	

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
8 (29 Jun)	<b>PITCH INTERMÉDIO (preparação)</b> - Preparação do Pitch intermédio de cada projecto. <i>Coching executivo.</i>	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
9 (30 Jun)	Preparação Pitch e entrega de Material	1,5
	<b>PITCH INTERMÉDIO (check-point)</b> - <i>Pitch</i> intermédio de cada projecto. - Interação e discussão de grupo sobre reposicionamento/ajustamento dos seus planos iniciais (aplicação dos conhecimentos adquiridos).	5,5

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
10 (13 Jul)	<b>UM BOM COMERCIAL</b> - Qualidades, atributos pessoais e conhecimentos técnicos. - Funções e tipos de comerciais. - Competências necessárias vs competências detidas.	7
	<b>GESTÃO COMERCIAL</b> - Ferramentas de gestão comercial.	
	<b>O CICLO DE VENDAS</b> - Planeamento da prospecção comercial. - Reconhecimento das expectativas dos clientes. - Dinâmica de grupo (role-playing) para reflectir sobre como lidar com os clientes.	

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
11 (14 Jul)	<b>O CICLO DE VENDAS (cont.)</b> - Preparação da venda e suas etapas. - Técnicas de negociação. - Processo de fidelização de clientes. - Qualidade do serviço pós-venda. - Dinâmica de grupo (role-playing) para analisar o comportamento comercial perante uma oportunidade de negócio.	7
	<b>IMPLEMENTAÇÃO E PRÁTICAS DE PROSPECÇÃO COMERCIAL:</b> - Como implementar a prospecção comercial. - Como obter o agendamento de reuniões. - Como executar uma entrevista de prospecção. - Exercício de grupo para estruturar documentos de planeamento e registo de uma visita de prospecção comercial.	

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
12 (27 Jul)	<b>MODELOS DE NEGÓCIO (2ª parte)</b> - Análise de sensibilidade – cenários alternativos ao negócio (Proposta de Valor e The Business Model Canvas). - Exercício individual para concluir a elaboração do modelo de negócio do projecto.	3
	<b>PLANO DE NEGÓCIOS (2ª parte)</b> - Avaliação da viabilidade económica e financeira do projecto. - Projeções económicas e financeiras – previsão de custos, previsão de receitas e análise das rubricas de investimento. - Exercício individual para concluir a elaboração do plano de negócios do projecto.	4

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
13 (28 Jul)	<b>PITCH FINAL (preparação)</b> - Preparação do <i>Pitch</i> final de cada projecto.  <i>Coaching executivo.</i>	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
14 (7 Set)	<b>MARKETING MIX</b> - O que é o marketing. - Objectivos e estratégias de marketing. - Exercício de grupo para identificar a estratégia comercial e de marketing dos principais concorrentes. - O marketing-mix: preço, produto, comunicação, distribuição. - Cálculo do custo de aquisição e <i>customer life time value</i> . - Exercício individual para planear a estratégia de marketing e comercial do projecto. - Gestão da marca. - Estudo de Caso de sucesso.	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
15 (8 Set)	<b>MARKETING DIGITAL</b> - A utilização dos meios digitais no desenvolvimento do negócio. - Estratégias de marketing digital. - A comunicação digital do negócio através da gestão de conteúdos nas diferentes plataformas. - As potencialidades do ambiente digital. - Exercício individual para criar uma página profissional do projecto nas redes sociais.	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
16 (14 Set)	<b>AVALIAÇÃO DE RISCO</b> - Análise de risco do negócio e reflexos ao nível do modelo de negócio. - A sustentabilidade do negócio - Definição de planos e contingência para o negócio. - Exercício individual para analisar o risco do projecto.	3
	Trabalho de sala para finalização de Pitch	4

Sessão	PITCH FINAL ( <i>check-point</i> )	Duração (horas)
FINAL (a agendar)	- <i>Pitch</i> final de cada projecto. - Análise e discussão do posicionamento competitivo do projecto. - Conclusão e encerramento do ciclo de capacitação. - Speed Networking para facilitar o estabelecimento de redes de contactos, partilha de informações, estabelecer novas parcerias, descobrir clientes e fornecedores entre os empreendedores participantes.	7

NOTA: As datas das realizações das sessões, bem como alguns dos conteúdos formativos, estão sujeitos a alterações.