



EDITAL UNINORTE

O Prêmio James McGuire é a clássica competição de empreendedorismo da Laureate, tanto da graduação quanto da pós-graduação. Destina-se a apoiar estudantes que almejam realizar negócios empresariais.

A competição, iniciada em 2007, já apoiou mais de 20 equipes de estudantes em projetos de diversas áreas. Ela tem alcance global e visa ser um meio diferenciado e inovador de oferecer suporte aos alunos aproveitando as habilidades adquiridas em suas respectivas instituições, a fim de iniciar e manter empreendimentos comerciais únicos.

Em suas jornadas de empreendedorismo, os finalistas e vencedores selecionados receberão suporte de orientação aprofundado de parceiros internos e externos, incluindo acadêmicos, empreendedores bem-sucedidos e colegas, tanto para suas apresentações finais como durante o ano todo após a seleção.

1. **OBJETIVO:** normatizar e apresentar o cronograma da edição 2018 do Prêmio de Empreendedorismo James McGuire.
2. **COMPOSIÇÃO:** Este edital está composto por 2 (Dois) documentos anexos. Tanto este edital quanto suas partes integrantes (anexo) podem sofrer alterações a qualquer tempo, mediante termo aditivo a ser publicado.

3. DOS REQUISITOS DE PARTICIPAÇÃO E CATEGORIAS

3.1. Poderão participar desta premiação os alunos regularmente matriculados no Centro Universitário do Norte (doravante chamada UniNorte) em cursos de graduação; pós-graduação; egressos da respectiva instituição, desde que, concluintes nos anos de 2017 e 2018, e colaboradores.

3.2. São duas categorias de participação: graduação e pós-graduação/egressos/colaboradores. Para competir em igualdade de condições as equipes devem ser compostas APENAS por participantes da mesma categoria;

3.2.1 Na categoria GRADUAÇÃO, poderão se inscrever os alunos regularmente matriculados em qualquer dos cursos de graduação da UniNorte, independente do curso ou Escola, podendo ser formadas equipes multidisciplinares.

3.2.2. Na categoria PÓS-GRADUAÇÃO/EGRESSOS/COLABORADORES poderão se inscrever os alunos regularmente matriculados em qualquer dos cursos de pós-graduação da UniNorte, podendo ser formadas por equipes multidisciplinares ou de egressos da instituição desde que concluintes nos anos de 2017 e 2018.

3.3. As equipes podem incluir membros de diversos cursos e especialidades acadêmicas, sem número limite de participantes por equipe, desde que estejam todos na mesma categoria. Ao menos 1 dos participantes tem que falar inglês para atender os requisitos deste edital.

3.4. Cada participante e/ou equipe poderá participar apenas com 01 (um) projeto. Não será aceita a participação de integrante de determinada equipe em projetos individuais ou em outras equipes, bem como não serão aceitos que participantes individuais participem como membros de equipes.

3.5 Alunos participantes não poderão apresentar pendências acadêmicas ou financeiras com a UniNorte.

3.6. Os participantes não vencedores de edições anteriores da presente Premiação podem reinscrever seus planos de negócios, desde que modificados, ou podem inscrever-se com novos projetos, desde que atendam os requisitos supracitados.

3.7. Ao se inscrever, os participantes registram sua aceitação incondicional a essas diretrizes, bem como às decisões tomadas pelos Comitês e pelo Grupo.

3.8. O(s) autor(es) do plano de negócio deve(m) reter todos os direitos de propriedade intelectual do seu documento. A Laureate terá o direito a usar TODAS as informações que necessitar, constantes no Plano de Negócio, de forma exclusiva, para fins estatísticos ou promocionais.

4. DA INSCRIÇÃO

4.1. O período de inscrições ao Prêmio James McGuire terá início em 30 de abril de 2018 e terminará em 25 de maio de 2018, às 18h.

4.2 Os líderes das equipes/participantes individuais deverão encaminhar o material descrito no item 5.5 deste edital ao e-mail **internacional@uninorte.com.br**.

4.3. Apenas serão analisadas as inscrições submetidas no período destacado no item 4.1.

5. DOS REQUISITOS PARA A SUBMISSÃO DOS PROJETOS

5.1. Os projetos submetidos devem constituir um trabalho original, sendo resultado EXCLUSIVAMENTE da produção intelectual do participante ou da equipe proponente. Apenas serão aceitos projetos de modelos de novos negócios. Projetos que proponham a expansão de empresas já existentes serão automaticamente desclassificados.

5.2. Os planos de negócios não devem propor, explícita ou implicitamente, um negócio em qualquer uma das seguintes áreas: substâncias ou produtos tóxicos ou ilegais, armas brancas ou armas de fogo, tráfico ou abuso de pessoas, violação de propriedade intelectual, violação de quaisquer leis ou regulamentos, jogos de azar, fornecimento de mercadorias ou serviços ilegais, produção ou venda de tabaco ou de seus derivados, produção ou venda de espécies protegidas pela lei de qualquer um dos países participantes, e produção ou venda de mercadorias ou serviços que afetem a saúde pública.

5.3. Os participantes serão inteiramente responsáveis pelos custos que forem despendidos enquanto estiverem preparando as apresentações de planos de negócios.

5.4. Os autores dos melhores projetos selecionados pela Comissão Julgadora, de acordo com as disposições previstas neste Edital, serão contemplados com os prêmios mencionados neste Edital, de acordo com sua classificação.

5.5 O material submetido para a inscrição do plano de negócio na premiação deverá incluir:

a) Resumo Executivo do Projeto podendo ser submetido em português, espanhol ou inglês (contendo 3 (três) páginas e formatado em Arial ou Times New Roman, tamanho 12);

b) Um modelo financeiro básico do projeto, em 1 (uma) página que inclua:

- 1) o investimento total necessário para iniciar seu empreendimento, incluindo todo financiamento já garantido até o momento;
- 2) uma previsão de receitas e despesas para os próximos cinco anos
- 3) todas as principais fontes de receita e todas as despesas que você possui. Além disso, forneça uma explicação de como você financiará suas atividades.

c) Um vídeo de 2 (dois) minutos no Youtube ou Vimeo contendo a apresentação do participante/equipe, a ideia central do plano de negócios e justificativa da viabilidade do projeto submetido. Explique seu projeto e suas metas, sua experiência na área, o que fará seu negócio ser bem-sucedido e por que sua equipe deve ser selecionada como finalista da Competição McGuire. Use o vídeo como uma forma de expressar a paixão única do seu grupo pelo projeto e suas qualificações para executá-lo. **O vídeo é em inglês, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma.**

d) Um canvas do plano de negócios. Deve ter no máximo duas páginas, em fonte Arial ou Times New Roman tamanho 12.

5.6. Todo o material supracitado deve OBRIGATORIAMENTE obedecer às orientações e formatos, maiores detalhes no ANEXO I do presente Edital.

6. DOS PRAZOS E ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

6.1 As datas de todas as etapas do processo seletivo da presente premiação são as descritas abaixo:

ETAPAS	FASES	PRAZO
ETAPA LOCAL	Inscrição dos planos de negócios	30 de abril de 2018 a 25 de maio de 2018
ETAPA LOCAL	Análise dos planos de negócios inscritos e anúncio dos representantes da Uninorte	Até o dia 8 de junho de 2018
ETAPA GLOBAL	Submissão dos representantes da Uninorte ao Comitê de Avaliação Global	15 de junho de 2018
ETAPA GLOBAL	Notificação às equipes selecionadas para uma entrevista por vídeo com os membros do comitê de seleção.	16 de julho de 2018
ETAPA GLOBAL	As quatro equipes finalistas (duas de cada categoria) apresentarão seus projetos ao júri da competição que inclui o Sr. James McGuire.	
ETAPA GLOBAL	Anúncio do vencedor de cada categoria	Agosto de 2018

6.2 As datas citadas no item anterior poderão sofrer alterações, a critério da Comissão Julgadora, que serão divulgadas nos canais oficiais de notícias da Uninorte.

7. DA PREMIAÇÃO

As duas equipes vencedoras da ETAPA GLOBAL (graduação e pós-graduação/ egressos/ cola-bor) receberão como prêmio uma concessão da Laureate no valor de US\$25,000 (vinte e cinco mil dólares americanos). As equipes de estudantes concordam em enviar um plano de como os fundos serão utilizados e em participar de verificações trimestrais com a equipe da Laureate durante todo o período da concessão. Se não concordarem com essa condição, as equipes podem não receber a concessão.

8. DO COMITÊ DE SELEÇÃO

8.1 O Comitê de seleção local será formado por uma equipe interna de professores e/ou convidado externo que atua com projetos. Selecionará as equipes melhor avaliadas em cada categoria GRADUAÇÃO e PÓS-GRADUAÇÃO/EGRESSOS/COLABORADOR.

8.2 O Comitê de Seleção Global será composto por executivos da Laureate que, por sua vez, selecionarão quatro equipes finalistas (sendo duas de cada categoria) que participarão da entrevista final com um grupo de líderes e empresários, entre eles James McGuire.

8.3 Tanto o Comitê Local quanto o Global, assim como o Grupo de Empreendedores, tomarão suas decisões considerando as informações contidas em cada plano de negócio e suas decisões serão irrecorríveis;

8.4 Os Comitês e o Grupo de Empreendedores estão autorizados a:

- a) Interpretar as diretrizes;
- b) Selecionar os vencedores do Prêmio de Empreendedorismo James McGuire, de acordo com suas próprias avaliações dos critérios;
- c) Agir de acordo com as necessidades para a execução de suas tarefas.

8.5 O quórum para a instalação dos Comitês e Grupos será a maioria simples de membros. As decisões serão tomadas pela maioria simples dos membros. No caso de um empate, o voto de decisão caberá ao Presidente.

6.6 A Laureate garantirá que todos os membros do Comitê de Seleção Global e do Painel assinem um acordo de confidencialidade sobre todo o conteúdo dos planos de negócios.

9. DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

9.1 Serão classificados os planos de negócio que apresentarem um forte potencial para serem lançados no prazo de seis meses após o recebimento da concessão. Esse potencial pode ser demonstrado através do desenvolvimento de protótipos de produtos, potencialidade de levantamento de capital ou investimento até a data, patentes obtidas, e/ou um plano detalhado que mostra um forte potencial para o lançamento e sucesso, etc.

9.2 As informações de avaliação e julgamento são confidenciais. Nenhum projeto em hipótese alguma terá sua nota ou parecer divulgado publicamente. **Informações complementares e Inscrições: internacional@uninorte.com.br**

Manaus, 25 de abril de 2018.

YUKIE KOHATA ALMEIDA
Coordenadora de Desenvolvimento de Carreiras

ANEXO 1

COMPONENTES DA INSCRIÇÃO

RESUMO EXECUTIVO

O resumo executivo é um documento de três páginas (em fonte Arial ou Times New Roman, tamanho 12) no qual você poderá contar aos comitês de seleção locais e globais qual é a sua ideia e como você a tornará bem-sucedida. Seja o mais conciso e claro possível. Sugerimos que o resumo executivo inclua as seguintes seções:

O problema e as soluções atuais

- Defina o problema/necessidade real que você resolverá e para quem a solução se destina.
- Quem mais já está fazendo isso? Como eles estão se saindo?
- O que eles estão fazendo de errado?
- Mostre seu cronograma e os principais marcos até o momento.

Oportunidade de mercado

- Total de mercado que pode ser alcançado, rendimento e seu nicho/segmento.
- Defina claramente seus clientes e o atendimento prestado a eles.
- Destaque macrotendências e insights.
- Elementos visuais/diagramas serão úteis se ajudarem a demonstrar seu projeto.

Estratégia de marketing e de crescimento

- Onde seus clientes procuram esse serviço/produto atualmente?
- Como vocês planejam atrair e conquistar clientes?
- Como vocês alcançarão suas metas de taxas de crescimento?
- Como vocês se diferenciam de outros empreendimentos no mesmo contexto?

Vantagens competitivas

- Qual sua posição no contexto do mercado mais amplo em geral?
- Quais são suas vantagens competitivas atuais?
- Em que medida sua posição no mercado é exclusiva para você e a posição certa para o crescimento da empresa e dos clientes?
- Quem são seus concorrentes e por que eles tiveram êxito?
- Como seu produto/serviço se diferencia dos concorrentes?

Modelo de receita

- Como vocês planejam gerar receita?
- Qual é seu modelo de preços?
- Qual é sua receita e seu número de clientes até o momento?
- Quais são seus principais fluxos de receita?
- Qual é sua ARPU (Receita média por usuário)?

Equipe

- Biografia da equipe principal – lista de experiências relevantes e habilidades de liderança.
- Indique os consultores e a função de suporte deles.
- Mantenha a simplicidade: um a três pontos importantes e breves por pessoa.

Outros itens

- Destaque prêmios recebidos da imprensa, de parceiros e por desempenho.
- Compartilhe histórias de sucesso de clientes e outros depoimentos.

MODELO FINANCEIRO

Forneça um **modelo financeiro de uma página que inclua 1.)** o investimento total necessário para iniciar seu empreendimento, incluindo todo financiamento já garantido até o momento; **2.)** uma previsão de receitas e despesas para os próximos cinco anos; **3.)** todas as principais fontes de receita e todas as despesas que você possui. Além disso, forneça uma explicação de como você financiará suas atividades. Isso deve incluir:

- O total de capital levantado até o fim do ano.
- O investimento total exigido para iniciar o plano de negócios ou para realizar as atividades indicadas no plano de negócios e de onde vêm os fundos (incluindo os fundos da McGuire, em caso de vitória).
- Projeções financeiras trimestrais para dois anos e projeções anuais para cinco anos, com o fluxo de caixa e a análise do orçamento.
- Dados financeiros de alto nível e principais métricas: total de clientes, total de unidades vendidas, receita, despesas, EBITDA, porcentagem de margem EBITDA.
- Mencione as hipóteses essenciais do seu modelo de despesas, conversão de clientes, porcentagem de penetração no mercado.

APRESENTAÇÃO POR VÍDEO

Trata-se de um vídeo de dois minutos (postado no YouTube, Vimeo ou por compartilhamento de arquivo) que apresenta a equipe de estudantes. Explique seu projeto e suas metas, sua experiência na área, o que fará seu negócio ser bem-sucedido e por que sua equipe deve ser selecionada como finalista da Competição McGuire. Use o vídeo como uma forma de expressar a paixão única do seu grupo pelo projeto e suas qualificações para executá-lo. **O vídeo deve ser em inglês, a fim de demonstrar a habilidade de pelo menos um membro da equipe em fazer uma apresentação nesse idioma.**

QUADRO DE MODELO DE NEGÓCIOS

Observações: Os quadros de modelo de negócios devem ter no máximo **duas páginas**, em fonte Arial ou Times New Roman tamanho 12. Encontre uma ótima estrutura para um quadro de modelo de negócios no site:



www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc

...egará valor. O objetivo é identificar claramente um problema e apresentar possíveis soluções com um plano de ação em curto e longo prazo. Duas excelentes fontes de informações sobre o desenvolvimento de um quadro de modelo de negócios:

1. Steve Blank, da Stanford University, Estados Unidos, desenvolveu um curso gratuito on-line sobre a criação de um quadro de modelo de negócios:

<https://www.udacity.com/course/ep245>

2. Outro link para acessar detalhes sobre a metodologia:

<http://www.entrepreneurship.org/business-model-canvas.aspx>

O quadro de modelo de negócios pode conter sete elementos diferentes (os elementos inclusos e a quantidade de detalhes fornecidos em cada seção pode variar de acordo com o tipo de plano e o negócio proposto). A seguir, são fornecidos alguns detalhes sobre os elementos e dados a serem considerados:

1. Resumo da clientela: para quem o produto ou serviço foi desenvolvido? Quais são as características do cliente?

- a. Tipo de mercado: o foco será na venda diretamente para os clientes (B para C) ou a empresa venderá para outras empresas (B para B)?
- b. Segmentação da clientela: características, hábitos de compra, comportamento e requisitos
- c. Escolha de segmento: baseada nos elementos mais necessários para o benefício do produto ou serviço;
- d. Confirmação do segmento: qual é o tamanho do segmento? Em que medida é fácil abordá-lo?

2. Proposta de valor: o que, do ponto de vista do cliente, o produto ou serviço fará por ele?

- a. Identifique necessidades não atendidas ou mal atendidas do segmento escolhido
- b. Desenvolvimento de uma compreensão do valor do produto ou serviço proposto
- c. Quais são os benefícios do produto ou serviço?
- d. Quais são as melhores formas de comunicar os benefícios do produto ou serviço?

3. Modelo de relacionamento com o cliente: quais atividades a empresa realizará para interagir com os clientes durante o processo de compra e pós-compra?

- a. Identifique os objetivos de cada parte do processo de compra (consideração, avaliação, compra, desenvolvimento de fidelidade).
- b. Defina as principais atividades que devem ser realizadas em cada etapa do processo.
- c. Seleção dos canais de comunicação ideais.

4. Desenvolvimento do produto ou serviço: como a empresa criará e desenvolverá o produto ou serviço proposto?

- a. Quais são as matérias-primas brutas necessárias para criar o produto ou serviço?
- b. Como você obterá esses recursos e continuará a obtê-los?
- c. Como você definirá um preço competitivo, com base no mercado e nos clientes?

Algumas opções incluem preços baseados nos custos, no mercado ou no valor inferido para o cliente.

5. Modelo operacional: quais são as principais atividades da empresa e os recursos primários necessários para realizar essas atividades?

- a. Quais atividades são necessárias para sua empresa entregar os produtos ou serviços primários? Algumas opções incluem inovação, operações (planejamento, produtividade etc.), marketing, atendimento ao cliente ou vendas.
- b. Quais recursos são necessários no desenvolvimento do produto ou serviço? Isso pode

incluir recursos físicos (maquinário, veículos, imóveis etc.), propriedade intelectual, recursos humanos e recursos financeiros.

6. Parcerias: que parceiros (pessoas ou empresas) colaborarão no fornecimento dos produtos ou serviços?

- a. Qual é a importância de os parceiros realizarem essas atividades que você não pode ou não está em posição de oferecer?
- b. Quem são os possíveis parceiros?
- c. Quais são os benefícios e desvantagens de cada parceiro em potencial?

7. Custos: quais são os principais motivadores de custos do negócio?

- a. Como você organizará as principais atividades e obterá os principais recursos necessários para sua empresa?
 - i. Gerenciamento centralizado ou descentralizado
 - ii. Como serão realizados o marketing e as comunicações?
- b. Como você gerenciará os custos e permanecerá competitivo?