

Regulamento

Desafio de Pitches 2026 – Próxima Parada: Lisboa

Rodada 01

Cláusula Primeira - Objetivo

1.1. O presente Regulamento estabelece as regras para a seleção de startups do Programa Startup Piauí que participarão da Missão Web Summit Lisboa 2026 – ação de internacionalização promovida no âmbito do Programa Startup Piauí. O objetivo é levar uma comitiva de startups piauienses para um dos maiores eventos de tecnologia do mundo, promovendo a inserção internacional das empresas participantes do programa.

Cláusula Segunda - Sobre o Web Summit Lisboa

2.1. O Web Summit é uma das maiores conferências globais de tecnologia, reunindo os maiores agentes de inovação do mundo com palestrantes, startups, investidores, líderes de tecnologia e a imprensa. Em 2026, o evento acontecerá em Portugal, na cidade de Lisboa, entre os dias 9 e 12 de novembro.

Cláusula Terceira - Sobre a Missão Web Summit Lisboa

3.1. A Missão Web Summit Lisboa é uma ação de internacionalização do Programa Startup Piauí, organizada pelo PIT, em parceria com a Investe Piauí, voltada exclusivamente para as empresas participantes do programa. A iniciativa visa promover a inserção das startups piauienses no mercado internacional, com foco na geração de oportunidades de negócios, atração de investimentos e desenvolvimento de parcerias estratégicas no mercado europeu e global.

3.2. A Investe Piauí irá contar com um estande, desenhado para hospedar as 05 (cinco) startups selecionadas durante os dias de evento de forma rotativa.

3.3. A comitiva sairá de Teresina rumo a Lisboa no dia 07/11/2026 e retornará no dia 13/11/2026.

3.4. No período que antecede a missão, após a seleção das startups, serão mapeadas, através do escritório de negócios da Investe Piauí Europa, potenciais oportunidades de conexões empresariais e o agendamento de reuniões entre as startups participantes com potenciais investidores e/ou parceiros, identificados na base de participantes do Web Summit Lisboa, bem como em ambientes de inovação e empreendedorismo europeus e demais atores de interesse das startups.

Cláusula Quarta - Da Premiação

4.1. O Desafio de Pitches – Próxima Parada: Lisboa rodada 01 disponibilizará um total de 05 (cinco) ingressos para representantes de startups para participarem do Web Summit Lisboa 2026. Os prêmios para as startups selecionadas incluem:

- Passagem aérea de Teresina a Lisboa (ida e volta) para 1 (um) representante da startup selecionada;
- Hospedagem de 09 a 13 de novembro de 2026 em Lisboa;
- Ajuda diária de custos para o período de 07 a 13 de novembro de 2026;
- Ingresso para o Web Summit;
- Espaço rotativo para exposição da Startup selecionada no estande da Investe Piauí;
- Matchmaking com potenciais investidores e parceiros.

4.2. Os prêmios são pessoais e intransferíveis para o representante indicado pela startup até o dia 01 de setembro de 2026, e não poderão ser substituídos por outros fins.

Cláusula Quinta - Público-Alvo e Inscrições

5.1. Esta ação de internacionalização é voltada exclusivamente para startups participantes do Programa Startup Piauí que já possuem um produto desenvolvido, modelo de negócio escalável (vide anexo I), vendas realizadas e validação da solução com usuários ou clientes reais. As inscrições deverão ser realizadas de forma online, através de formulário disponibilizado pelo Programa Startup Piauí.

Cláusula Sexta - Das Vagas

6.1. Na rodada 01 do Desafio de Pitches 2026 - Próxima Parada: Lisboa serão disponibilizadas 05 (cinco) vagas, destinadas exclusivamente a startups do Programa Startup Piauí, no âmbito da ação de internacionalização prevista no programa.

6.2. Cada vaga será definida pelo processo de seleção conforme Cláusula Sétima.

Cláusula Sétima - Processo de Seleção

7.1. O processo de seleção ocorrerá em três etapas principais, com cronograma gerido pelo Programa Startup Piauí.

7.2. Etapa 1 - Inscrição e Critérios Objetivos

7.2.1. Nesta fase, as startups interessadas devem se inscrever de forma online. Os critérios objetivos de qualificação incluem:

- Ter um representante com idade igual ou superior a 18 anos;
- Estar inscrita no Programa Startup Piauí até a data de inscrição;
- Possuir CNPJ registrado no Piauí;
- Apresentar modelo de negócio escalável definido no anexo I;
- Ter faturamento comprovado por emissão de Nota Fiscal anterior à data de inscrição;
- Não ter sido contemplada em edições anteriores do Desafio de Pitches – Próxima Parada Lisboa;
- Possuir Registro de caso de uso junto ao Programa Startup Piauí.

7.2.2 Serão pré-selecionadas pela equipe do Programa Startup Piauí até 10 startups para a próxima etapa. Os critérios serão os potenciais de escala e internacionalização, conforme metodologia de aceleração da Startup Piauí.

7.3. Etapa 2 - Seleção e Critérios Qualitativos

7.3.1. As startups qualificadas na primeira fase serão avaliadas pelo Programa Startup Piauí, definindo as startups finalistas para a etapa de Desafio de Pitches.

7.3.2. Os critérios qualitativos para avaliação incluem, no mínimo, e sem excluir outros:

- TRL (Technology Readiness Level);
- Se a startup tem vendas e faturamento;
- Número de usuários;
- Equipe complementar de negócios e desenvolvimento de produto;
- Maturidade de negócios da empresa;
- Potencial de internacionalização e/ou desenvolvimento de negócios para o mercado Europeu.

Em caso de empates, será decidido pelo (1) potencial de internacionalização e/ou desenvolvimento de negócios no mercado europeu, (2) faturamento da empresa, (3) maior TRL, (4) equipe complementar de negócios e desenvolvimento de produto e (5) maior maturidade da empresa. As 10 (dez) maiores notas serão selecionadas para participação na etapa final, Desafio de Pitches.

7.4. Etapa 3 - Desafio de Pitches

7.4.1. As startups finalistas participarão do Desafio de Pitches para definição das 05 (cinco) selecionadas nos dias 10 e 11 de junho de 2026, seguindo o seguinte formato:

- Cada equipe terá 3 (três) minutos para apresentar o projeto, seguidos por 3 (três) minutos de interação com a banca seletora, formada por convidados do PIT;
- Ao final, a banca atribuirá nota para cada startup;
- As 05 (cinco) startups com as melhores notas serão selecionadas.

7.4.2. Os critérios para avaliação do pitch incluem, mas não se limitam

- a:
- Qualidade e clareza do pitch;
 - Compreensão do mercado europeu;
 - Prontidão do produto para o mercado europeu.

Cláusula Oitava - Cronograma

8.1. O processo seletivo ocorrerá nas seguintes datas:

- Fim das Inscrições: 09 de junho de 2026, as 18:00 através do link <https://www.sympla.com.br/evento/desafio-de-pitches-2026---proxima-parada-lisboa/3457890>;
- Publicação da lista de chamada para o desafio de Pitches: 09 de junho de 2026 • Desafio de Pitches: 10 de junho de 2026, das 10:00 as 13:00;
- Divulgação dos Resultados: 11 de junho de 2026.

- Período para recursos: 11 a 12 de junho de 2026.
- Resposta aos recursos: 15 de junho de 2026.

8.2. O período da comitiva para o Web Summit Lisboa será de 7 a 13 de novembro de 2026.

Cláusula Nona - Disposições Gerais

9.1. Cada startup poderá ser selecionada apenas uma vez no âmbito deste Regulamento, independentemente do número de inscrições realizadas.

9.2. Somente poderão participar startups com CNPJ regular, registrado no Piauí, e devidamente qualificadas pelos termos da lei das Startups (Lei Complementar nº 182/202).

9.3. O Programa Startup Piauí poderá a qualquer momento solicitar documentos probatórios das informações apresentadas. A inconformidade entre documento probatório (ex. nota fiscal provando receita) e a informação apresentada (ex. valor de faturamento de determinado mês) desclassifica imediatamente a empresa.

9.3. No caso de desclassificação de alguma empresa, caberá ao Programa Startup Piauí decidir por critério de conveniência e oportunidade se chamará a próxima empresa classificada ou incluirá a vaga em outras rodadas seletivas.

Cláusula Décima - Vedações

10.1. Não estão qualificadas para participar desta chamada:

- Startups já contempladas em edições anteriores do Desafio de Pitches – Próxima Parada: Lisboa;
- Startups que já possuam participação garantida no Web Summit Lisboa 2026 por meio de qualquer outra chamada ou programa externo.

10.2. Os prêmios são pessoais e intransferíveis para a pessoa indicada pela startup para usufruir do prêmio.

10.3. Os prêmios não são cumulativos e não poderão ser substituídos para outros fins.

Teresina, 09 de junho de 2026

Rafael Jales Lima Ferreira
Diretor-Presidente

ANEXO I – Lista de modelos de negócio escaláveis

Modelo de negócio	Descrição
Agregador	Consolida oferta de múltiplos fornecedores sob uma única marca e operação.
API como serviço	Oferta de API controlada conforme uso (requests, processamento, volume).
Biotecnologia	Desenvolvimento e comercialização de produtos e serviços biológicos e farmacêuticos.
Corretagem / Intermediação por transação	Intermediação de negócios cobrando comissão por cada transação concluída.
Crowdsourcing de produção	Distribuição de tarefas a uma comunidade para produzir bens ou serviços, incluindo .
Data as a Service (DaaS)	Coleta, processamento e venda de conjuntos de dados e insights sob demanda.
Dropshipping	Venda de produtos sem estoque próprio; fornecedor envia diretamente ao cliente.
Economia compartilhada peer-to-peer	Plataforma que permite usuários compartilharem ativos entre si.
Fabricação por contrato	Produção terceirizada sob encomenda para marcas ou distribuidores.
Fulfillment / 3PL	Serviços terceirizados de armazenamento, picking, packing e envio para varejo.
Franquia	Replicação de um modelo operacional por franqueados mediante taxa e royalties.
HaaS	Hardware fornecido como serviço com aluguel, manutenção e upgrades inclusos.
IA como serviço (AlaaS)	Oferta de modelos, APIs e infraestrutura de IA sob demanda; cobrada por uso/assinatura.
Indústria	Produção em escala de bens físicos com controle fabril e cadeia de suprimentos.
Licenciamento de propriedade intelectual	Venda de direitos de uso de patentes, marcas, software ou conteúdo a terceiros.
Managed services / BPO	Prestação contínua de serviços operacionais terceirizados para empresas.
Marketplace	Plataforma que conecta compradores e vendedores e facilita transações entre eles.

On-demand service provider	Oferta de serviços acionados sob demanda via plataforma ou app.
Plataforma para desenvolvedores / PaaS	Ambiente e ferramentas para desenvolvedores hospedarem e integrarem aplicações.
Print-on-demand	Produção de itens personalizados somente após o pedido do cliente.
Productized service	Serviço padronizado e embalado como produto com escopo e preço fixos.
Rede de afiliados / performance network	Sistema que remunera terceiros por vendas ou ações geradas.
SaaS	Software entregue via nuvem por assinatura, com atualizações e suporte centralizados.
Subscription box	Curadoria e envio recorrente de produtos em caixa por assinatura.
E-Commerce: Varejo direto ao consumidor (D2C)	Venda direta do fabricante / comerciante ao consumidor final via canais próprios (loja online), sem intermediários; inclui logística, marketing e atendimento.
Venda de leads qualificados	Geração e comercialização de contatos com potencial de compra para empresas.
White-label / OEM	Produção de bens/serviços para serem rebrandados e vendidos por terceiros.