



## MODELO DE NEGÓCIO DO MGPDI: Resumo Executivo (v040320)

(informações adicionais, inclusive sobre valores de referência em R\$, consulte **Antonioni** ou **Kival** por e-mail, WhatsApp ou Skype)

### 1. INTRODUÇÃO

O Modelo de Negócio do MGPDI (MN-MGPDI) foi concebido com base no conceito de redes orquestradas de colaboração e na lógica da auto sustentabilidade do projeto MGPDI. Foram constituídas 02 (duas) redes, as quais são responsáveis pela criação de conteúdo, entrega de valor e disseminação do MGPDI no mercado.

A SOFTSUL detém o direito da marca, a qual é registrada no INPI e é responsável pelas atividades de *backoffice* e coordenação dessas duas redes de colaboradores do **MGPDI – Modelo de Gestão da Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação** nas organizações, a saber:

- Equipe Técnica do Modelo (ETM), a qual é formada por diversos profissionais do mercado, via de regra, **consultores** em inovação e em implementação de melhores práticas e, **pesquisadores** vinculados à universidades brasileiras e estrangeiras, especialistas no tema da Inovação e em processos relacionados à Gestão da PD&I nas organizações, convidados pela SOFTSUL.
- Colaboradores de Linha de Frente (CLF) formada por parceiros de comercialização, consultores de implementação, consultores de avaliação e instrutores, credenciados pela SOFTSUL.

Estas duas redes de colaboradores interagem e compartilham a criação de conteúdos técnicos e a forma de agregar valor às organizações. Ou seja, a ETM produz os conteúdos técnicos que serão ofertados ao mercado, enquanto a CLF vende seu trabalho de implementação e avaliação com base nestes conteúdos. Os membros da ETM e da CLF podem atuar em ambas as redes e, de maneira independente, construir relacionamentos, vender serviços de implementação, avaliação e cursos MGPDI, assim como, compartilhar experiências, opinar, colaborar e co-criar.

### 2. RECURSOS PRINCIPAIS

O Projeto MGPDI não dispõe de recursos financeiros de origem pública e nem de aportes financeiros por parte dos seus *stakeholders*. Assim, o MN-MGPDI contempla, em essência, que o custeio do Projeto e a remuneração de todas as partes envolvidas, sejam uma decorrência dos negócios gerados pela rede CLF com base nos conteúdos gerados pela rede ETM.

### 3. SEGMENTOS (MERCADO)

O MGPDI se aplica às empresas de todos os tipos, de todos os portes (exceto Startups *early stage*) e de todos os setores econômicos. Essa transversalidade de mercado representa, portanto, um grande potencial de negócios a ser explorado pela rede CLF, ou seja, pelos profissionais consultores da Linha de Frente, seja através de suas próprias pessoas físicas ou de suas pessoas jurídicas constituídas.

### 4. CANAIS

Os canais de disseminação do MGPDI no mercado são os próprios componentes das redes ETM e CLF, por meio de seus *networks* próprios.

## 5. ATIVIDADES-CHAVE

### 5.1. CAPACITAÇÃO DE PESSOAS NO MGPDI

A capacitação de pessoas no Modelo MGPDI encontra-se estruturada por meio dos seguintes cursos e provas, os quais são oferecidos de forma presencial e *online*:

- **C1/P1-MGPDI – Introdução ao MGPDI:** Aplica-se a todo e qualquer pessoa interessada no tema Gestão da PD&I
- **C2/P2-MGPDI – Implementação MGPDI:** Aplica-se a profissionais interessados em atuar como colaboradores da Linha de Frente, como consultores de implementação do Modelo nas organizações, com experiência prévia comprovada na implementação de processos tais como ISO9000, MPS.BR e CMMI.
- **C3/P3-MGPDI – Avaliação MGPDI:** Aplica-se a profissionais interessados em atuar como colaboradores da Linha de Frente, como consultores de avaliação do Modelo, nas organizações, com experiência prévia comprovada na implementação e avaliação de processos tais como ISO9000, MPS.BR e CMMI.

### 5.2. FORMAÇÃO DE CONSULTORES MGPDI

#### 5.2.1. CONSULTORES DE IMPLEMENTAÇÃO

O Consultor de Implementação é um profissional de mercado, credenciado pela SOFTSUL, que atua de forma autônoma e independente na Linha de Frente, vendendo seus próprios serviços de consultoria de implementação do MGPDI a seus clientes.

Para ser um Consultor de Implementação MGPDI o profissional deverá participar dos Cursos C1 e C2, assim como ser aprovado nas respectivas provas P1 e P2, além de experiência prévia comprovada na implementação de processos tais como ISO9000, MPS.BR e CMMI.

#### 5.2.2. CONSULTORES DE AVALIAÇÃO E ACOMPANHAMENTO

O Consultor de Avaliação e Acompanhamento é um profissional de mercado, credenciado pela SOFTSUL, que atua de forma autônoma e independente na Linha de Frente, vendendo seus próprios serviços de consultoria de avaliação do MGPDI a seus clientes.

Para ser um Consultor de Avaliação e Acompanhamento Credenciado pela SOFTSUL o profissional deverá participar dos Cursos C1, C2 e C3, assim como ser aprovado nas respectivas provas P1, P2 e P3, além de experiência prévia comprovada na implementação e avaliação de processos tais como ISO9000, MPS.BR e CMMI.

### 5.3. IMPLEMENTAÇÃO, AVALIAÇÃO E ACOMPANHAMENTO DO MGPDI

#### 5.3.1. IMPLEMENTAÇÃO DO MODELO COMPLETO

O MGPDI é composto por 11 (onze) processos em 3 (três) perfis de maturidade organizacional. A implementação completa do MGPDI ocorre quando são implementados todos os processos correspondentes ao perfil trabalhado, em um prazo de até 6 (seis) meses, por um Consultor Implementador MGPDI, credenciado pela SOFTSUL.

#### 5.3.2. IMPLEMENTAÇÃO POR PROCESSOS ESPECÍFICOS



Algumas organizações podem ter interesse e urgência na obtenção de resultados mais imediatos em determinado(s) processo(s) do MGPDI. Nesse caso a empresa poderá optar pela implementação deste(s) processo(s) específicos do MGPDI em prazo a ser negociado com o consultor implementador credenciado pela SOFTSUL.

### 5.3.3. AVALIAÇÃO E ACOMPANHAMENTO DO MGPDI

A Avaliação e Acompanhamento do MGPDI, realizada por Consultor de Avaliação credenciado pela SOFTSUL, somente está disponível para as organizações que fizerem a implementação completa de um dos três perfis do MGPDI. A avaliação ocorre no prazo de até 03 meses após a implementação e, caso obtenha sucesso, têm validade de 03 anos, desde que feitos os Acompanhamentos previstos. A SOFTSUL publica no Website [www.mgpdi.org.br](http://www.mgpdi.org.br) todas as Avaliações bem sucedidas, que se encontram dentro do período de validade. Após decorrido o prazo de validade a empresa deverá submeter-se a uma nova avaliação, seja no mesmo perfil, seja em perfil superior.

Os Acompanhamentos anuais do MGPDI ocorrem no 12º mês e no 24º mês, após a avaliação trienal. O Acompanhamento é realizado preferencialmente pelo mesmo Consultor que fez a Avaliação e é cobrado juntamente com a Avaliação. Empresas que deixarem de realizar algum dos acompanhamentos terão a publicação da sua Avaliação removida do site.

## 6. FONTES DE RECEITA E SUA DESTINAÇÃO

Toda a receita do Projeto MGPDI é oriunda de atividades de **Go to Market (Go2Mkt)** relacionadas à capacitação de pessoas, e de implementação, avaliação e acompanhamento do modelo nas organizações. Essa receita é utilizada para o custeio do projeto e para a remuneração de todas as partes envolvidas.

Os cursos de capacitação no Modelo MGPDI, tanto presenciais quanto *online*, possuem valores estabelecidos pela Coordenação do Projeto e podem ser comercializados por qualquer membro da ETM ou da CLF.

No caso da Implementação, Avaliação e Acompanhamento do modelo nas organizações, a negociação com a empresa interessada no MGPDI poderá se dar tanto pelos parceiros de comercialização quanto pelos próprios consultores de implementação e avaliação. Cabe a estes colaboradores definirem o valor que será praticado por eles tomando por base os seus custos próprios, o compromisso de repasse financeiro ao projeto e o esforço necessário em função do tamanho da organização cliente, quantidade de pessoas envolvidas, etc. No entanto, cabe destacar que o MN-MGPDI estabelece valores de referência para cada perfil de maturidade implementado, avaliado e acompanhado, os quais devem ser observados pelos colaboradores, por ocasião da formulação de suas propostas aos interessados. Os valores de referência foram criados visando a sua aplicação nas empresas de pequeno porte, a título de orientação dos consultores que formularem propostas aos seus clientes.