

neovertures

Você



Novo

Powerhouse
for innovation.

PROPOSTA TÉCNICA E FINANCEIRA

CHAMADA PÚBLICA PARA CREDENCIAMENTO DE EMPRESAS PARA ACELERAÇÃO DE STARTUPS PIAUIENSES NO TECNOVA 3 PIAUÍ

- CHAMADA PÚBLICA
FAPEPI/MCTI/FINEP Nº03/2023 -

Fortaleza, 23 de outubro de 2023

SUMÁRIO

1	QUALIFICAÇÃO DA ACELERADORA.....	4
1.1	DADOS CADASTRAIS.....	4
1.2	HISTÓRICO DE ATUAÇÃO DA ACELERADORA.....	4
1.3	NÚMERO DE EMPRESAS ACELERADAS ATÉ O PRESENTE MOMENTO.....	15
1.4	NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS E CAPACITAÇÃO DA EQUIPE VOLTADA PARA ACELERAÇÃO.....	15
1.5	PARCERIAS FIRMADAS.....	19
1.6	QUALIFICAÇÃO DA REDE DE MENTORES, RELACIONAMENTO COM ACADEMIA E REDE DE INVESTIDORES ESTRATÉGICOS.....	21
2	METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO.....	24
2.1	INTRODUÇÃO AO PROCESSO DE ACELERAÇÃO.....	24
2.2	O PROGRAMA DE ACELERAÇÃO SUGERIDO PARA O TECNOVA III.....	28
2.3	RESUMO DOS PRINCIPAIS ELEMENTOS DO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO:.....	36
2.4	FERRAMENTAS DE APOIO ÀS ATIVIDADES.....	36
2.5	ALGUNS CASES.....	38
3	INVESTIMENTO.....	38
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	39
4.1	RESPONSABILIDADES.....	39
4.2	CONFIDENCIALIDADE.....	39
4.3	VALIDADE DA PROPOSTA.....	39



1 QUALIFICAÇÃO DA ACELERADORA

1.1 Dados cadastrais

- Razão social: NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA.
- Data de constituição: 09/04/2018
- CNPJ: 30.141.933/0001-60
- Endereço: Rua da Paisagem, 220, 1º Andar, 11S, com CEP 34.006-059, Nova Lima/MG
- Dados Bancários: Banco Inter, AG 0001-9, CC 1368228-8
- Nome do representante legal: Vinícius Bortolussi Roman
- CPF do representante legal: 015.484.826-33
- Telefone 31 9 9157 2253
- E-mail: vinicius@neoventures.global

Filial Fortaleza

- CNPJ: 30.141.933/0002-40;
- Endereço: Rua Nogueira Acioli 966, Sala 01 Centro – Fortaleza / CE

1.2 Histórico de atuação da aceleradora

A Neo Ventures é uma aceleradora corporativa e de negócios inovadores formada por profissionais com ampla experiência em transformação digital, aceleração de projetos inovadores, gestão estratégica para inovação e captação de recursos. Apenas no último ano, a Neo Ventures mapeou mais de 820 desafios de inovação junto a seus clientes; mais de 7760 startups participaram dos processos conduzidos pelo time e 670 delas foram aceleradas nos diferentes programas e desafios de inovação aberta conduzidos pela empresa.

A Neo Ventures possui como clientes grandes empresas, governos e ambientes de inovação cujos representantes acreditam que as iniciativas de inovação são diferenciais competitivos para a sobrevivência e transformação das suas instituições. A Neo não promove conexões, promove resultados!

Se posicionando no mercado como uma *“Powerhouse for Innovation”*, a Neo Ventures é capaz de apoiar seus parceiros em toda jornada da inovação, por meio de quatro unidades de negócio:

Innovation	Technology	Academy	Capital
Identificamos e solucionamos desafios de grandes corporações. Utilizamos a inovação aberta e fechada, incluindo a transformação da cultura da própria organização.	Desenvolvemos negócios, produtos e processos digitais. Compreendendo exatamente a oportunidade ou o desafio da instituição parceira, utilizamos a tecnologia adequada buscando sempre a melhor experiência para o usuário.	Construímos ecossistemas de inovação e temos a certeza que a educação é um dos pilares que sustentam essa iniciativa. Somos uma nova escola com o objetivo de desenvolver novas competências para inovar na forma de fazer negócios.	Investimos, criamos e gerenciamos veículos de investimentos em Startups, próprios, em parceria ou moldados de acordo com a necessidade da organização parceira.

A empresa possui ainda, como característica principal, a capacidade de apoiar a criação e operação de programas e iniciativas pioneiras no mercado como, por exemplo: Mining Lab (Nexa Resources); Açolab (ArcelorMittal); Vetor AG (Andrade Gutierrez); BS2Pool (Banco BS2); Desafio Minerall (Samarco); Mining Hub (IBRAM); Icon Hub (Sinduscon SP); Dealer Hub; Fashion Hub (TS + 221); Silo Hub (Embrapa); Fast Motion (SEBRAE PE) e Inova Amazônia (SEBRAE NA).



Dentre dezenas de projetos executados, apresentamos a seguir alguns casos do portfólio.

a) HUBS DE INOVAÇÃO

NOME	BREVE DESCRITIVO
<p>Mining Hub (2018 - atual)</p> <p>mining hub.</p>	<p>Trata-se do primeiro hub de inovação aberta do setor de mineração do mundo e um dos maiores hubs setoriais em operação em nosso país. A iniciativa conta com a participação de mais de 40 players do setor, incluindo mineradoras e fornecedores da cadeia, fomentando iniciativas de inovação e transformação digital capazes de aumentar a competitividade e tornar as operações mais sustentáveis. No âmbito do Mining Hub a Neo Ventures é responsável por três grandes programas: i) M-START (desenvolvimento de startups por meio do fomento a projetos inovadores junto às mineradoras para solucionar desafios comuns do setor); ii) M-SPOT (desenvolvimento de startups por meio do fomento a projetos inovadores para solucionar desafios específicos de uma mineradora associada) e iii) M-Growth (programa de desenvolvimento de startups com provas de conceito validadas). Adicionalmente, a Neo Ventures já prospectou startups para desafios das áreas de suporte das mineradoras associadas, elaborou o roadmap tecnológico baseado nas temáticas prioritárias do hub, participa e apoia o planejamento estratégico da iniciativa, além de outras ações de suporte ao hub. Ao todo foram mapeados mais de 600 desafios, com mais de 1250 startups triadas e 100 apoiadas. Destacamos que muitos dos projetos apoiados estão relacionados à sustentabilidade, como soluções para eficiência energética, gestão de água, descarbonização e rejeitos. Os dados do programa estão disponíveis na Torre de Inovação (BI) da iniciativa:</p>

	<p>https://www.mhnumbers.com.br/mininghub/#/</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2018 • Valor: Aproximadamente R\$500mil por ano • Referência: Leandro Rossi – Diretor Executivo (leandro.rossi@mininghub.com.br)
<p>Icon Hub (2019 - atual)</p> 	<p>Idealizado pelo SindusCon-SP, em parceria com a Neo Ventures. Foi criado para fomentar a inovação e o empreendedorismo no setor da construção civil no Brasil unindo empresas, organizações, empreendedores e centros de conhecimento e tecnologia de todo o mundo.</p> <p>Ao todo foram mapeados mais de 100 desafios, com mais de 200 startups avaliadas e 13 startups aceleradas. 86% dos projetos foram validados e estão sendo implementados nas construtoras parceiras. Projeto em andamento – Ciclo 5.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2019 • Valor: Aproximadamente R\$240mil por ano • Referência: Guilherme Rosa – Head Icon Hub (guilherme@iconhub.com.br)
<p>Dealer Hub (2020 – Atual)</p> 	<p>O Dealer Hub é um hub de inovação que tem como principal objetivo aumentar a competitividade das empresas parceiras da cadeia de distribuição automotiva nacional, acelerando o processo de transformação digital delas. Ao todo foram mapeados mais de 80 desafios, lançados 10, com mais de 220 startups avaliadas e 10 POCs desenvolvidas. Projeto em andamento com ciclos de inovação aberta e projetos internos sendo implementados pelos Dealers parceiros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2020 • Valor: Aproximadamente R\$600mil por ano • Referência: Gustavo Takamatsu – Diretor de Inovação da Tracbel (gustavo.takamatsu@tracbel.com.br)
<p>Fashion Hub (2020 – Atual)</p> 	<p>O Fashion Hub é o hub de inovação aberta e sustentabilidade da cadeia da moda, que faz parte do movimento pela moda sustentável da ONU. Lançado em outubro de 2020, a iniciativa conta com os seguintes mantenedores: Grupo Soma, Rovitex, Incofios, Lycra, Vicunha, Shopping Parque da Cidade e Rhodia. Mais de 120 startups já foram avaliadas, sendo desenvolvidas 14 provas de conceito. O Fashion Hub conta ainda com parceiros de peso, como o Fashion for Good, Assintecal e ABVTEX.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2020 • Valor: Aproximadamente R\$360mil por ano • Referência: Rodrigo Santos – Diretor Executivo TS Studio (rodrigo.santos@terezasantos.com.br)

<p>Embrapa - Silo Hub (2021 – Atual)</p>  	<p>Hub de Inovação em parceria com a Embrapa, para desenvolvimento de startups e projetos focados na bioeconomia. O primeiro ciclo de inovação aberta foi lançado em 2021, em parceria com a OCB. Além da instituição, o Hub conta com os seguintes mantenedores: Belgo Bekaert, Microsoft, TIM e Nestle.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2021 • Valor: Aproximadamente R\$180mil por ano • Referência: Dênis Rocha – Analista Embrapa Gado de Leite (denis.rocha@embrapa.br)
--	--

b) LABS DE INOVAÇÃO



NOME	BREVE DESCRITIVO
<p>Açolab (2018 – 2020)</p> 	<p>O Açolab é o primeiro laboratório de inovação aberta na indústria do Aço, idealizado pela ArcelorMittal. Em dois anos de projeto, foram mais de 500 conexões com o ecossistema e cerca de 30 projetos implantados, com ganho potencial de 17 milhões de reais; mais de 1100 ideias (programa InovAção) com 2,7 milhões de retorno; execução do Programa de Intraempreendedorismo (DNA Inovador) com mais de 400 empregados envolvidos, 148 ideias e retorno de 5 milhões de reais em 2020; mais de 5 milhões de reais captados; 85 embaixadores da inovação formados, além da execução do Hackataço. Adicionalmente o Açolab recebeu mais de 1.000 visitantes e mais de 9.000 pessoas foram impactadas pelos eventos realizados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Rodrigo Carazolli – Gerente Geral de Inovação (rodrigo.carazolli@arcelormittal.com.br)
<p>Vetor AG (2018 – 2020)</p> 	<p>O Vetor AG é o programa de inovação aberta da empresa Andrade Gutierrez que tem como objetivo principal a aproximação das áreas da empresa a fornecedores externos através da aceleração de projetos inovadores que ofereçam soluções aos principais desafios da empresa, e por meio da correspondência direta de soluções por meio de Fast Track. Foram 383 Desafios mapeados, 361 Startups avaliadas com 16 POCs aceleradas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: André Medina – Gerente de Inovação (andre.medina@agnet.com.br)
<p>Mining Lab (2018 – atual)</p>	<p>O Mining Lab é a plataforma de inovação aberta global da Nexa incluindo tanto iniciativas de prospecção de projetos inovadores para desafios tecnológicos (Mining Lab Challenge), quanto programas juntos a</p>

	<p>Universidades (Desafios Universitários), Miningthons e um canal de relacionamento contínuo com o ecossistema (Insight Channel). Durante o período de trabalho em conjunto com a Neo Ventures, <u>1061 startups e projetos inovadores de mais de 22 países foram prospectados e avaliados</u>, 170 foram os participantes dos bootcamps e <u>44 POCs foram implantadas ou se encontram em processo de implantação</u>.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2018 • Referência: Caio Deursen – Gerente de Inovação (caio.deursen@nexaresources.com)
<p>Mota Machado (2021)</p> 	<p>A construtora Mota Machado tem como objetivo desenvolver o futuro do mercado imobiliário solucionando desafios enfrentados pela empresa e construindo projetos sustentáveis (financeira, social e ambientalmente) com transparência, segurança e ética. A Neo Ventures foi responsável por apoiar a estruturação da área de inovação da empresa, elaboração do roadmap tecnológico e estratégico, bem como operação do InovaMMos, programa de inovação aberta e transformação digital criado para potencializar a inovação por meio de interação e cocriação de soluções de alto impacto em colaboração com o ecossistema.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 6 meses • Referência: Rafaela Machado – Diretora de Inovação (rafaela.machado@motamachado.com.br)
<p>Inova VLI (2019 – 2020)</p> 	<p>O Inova VLI é o programa de inovação e transformação digital da VLI. Por meio da inovação aberta busca-se provocar e promover a interação com startups e ICTs para o desenvolvimento de soluções eficazes para as áreas da companhia. Além do Inova VLI, a Neo Ventures apoiou a empresa na operação do Volume – primeiro hub de inovação em logística do Brasil.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Alexandre Gallotti - Gerente de Inovação (Alexandre.Gallotti@vli-logistica.com.br)

c) OUTRAS INICIATIVAS DE INOVAÇÃO E FOMENTO AO ECOSISTEMAS

NOME	BREVE DESCRITIVO
<p>Fiemg Lab (2020)</p> 	<p>Execução da seleção das 50 (cinquenta) startups que participam da 3ª Edição do Programa de Aceleração Fiemg Lab a partir das mobilizações realizadas junto às 249 Startups, Spin-offs Corporativas e Empresas de Base Tecnológica proponentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 6 meses • Referência: Mariana Yasbéck – Gerente (marianay@fiemg.com.br)

<p>Desafio MinerAll – Samarco (2018 – 2021)</p> 	<p>O Desafio Minerall é uma iniciativa promovida pela Samarco em parceria com universidades mineiras, que visa o desenvolvimento de inovações e de novos negócios sustentáveis a partir de tecnologias relacionadas ao aproveitamento dos rejeitos de mineração. O projeto contempla pré-aceleração, aceleração e escalonamento de soluções complexas. Mais de 400 alunos se candidataram para o programa, sendo 80 selecionados. Em apenas 3 meses foram gerados 12 estudos de viabilidade (EVTECIAS). 6 projetos foram pré-acelerados e 2 spin-offs geradas, com início da operação das plantas piloto. A Neo Ventures foi responsável pela iniciativa em conjunto com o INCT Midas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Prof. Rochel Lago (rochellago@gmail.com)
<p>AngloGold – COVID (2020)</p> 	<p>O objetivo do projeto de plano de reposicionamento para a continuidade operacional no contexto da COVID-19 na AngloGold Ashanti foi: levantar projetos estratégicos, por meio da aplicação do método de Roadmapping e da frente de Startup Hunting, voltadas para a prevenção de contaminações e para o ganho de eficiência no contexto da COVID-19. A iniciativa envolveu diretamente mais de 100 pessoas de diversos níveis hierárquicos da empresa, dois cientistas brasileiros referência em suas áreas, e contou com um método de formação de estratégia em grupo de forma 100% remota. Foram mapeados 18 Desafios com 56 Startups participantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 6 meses • Referência: Felipe Moreira – Gerente de RH (FMFagundes@anglogoldashanti.com.br)
<p>Congonhas Inova (2020)</p> 	<p>O programa Congonhas Inova tem como objetivo facilitar o acesso e incentivar órgãos públicos, cidadãos e empresas a parceria e desenvolvimento de novas soluções tecnológicas em busca de aperfeiçoamento dos serviços por meio da tecnologia da informação e comunicação na cidade Congonhas - MG e adjacências. Foram executados: um programa de empreendedorismo científico, com a participação de 9 grupos de pesquisa; um programa de pré-aceleração, com 25 startups; 2 hackathons no formato 100% online, com 21 equipes, dentre outras atividades. Mais de 3.700 pessoas foram impactadas pela iniciativa ao longo de um ano.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 12 meses • Referência: Eduardo Marçal – Diretor de Tecnologia (eduardomarcaltorres@gmail.com)
<p>AES Tietê (2020)</p>	<p>Sistematização do processo de avaliação e gestão de portfólio de projetos de inovação para definir o melhor modelo comercial para a AES Tietê (como maximizar o valor da relação entre a AES e as startups e</p>

	<p>ICTs?). Treze projetos de inovação do portfólio foram avaliados pela equipe da Neo Ventures, que desenvolveu uma estratégia para maximizar o valor e as oportunidades de negócio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 6 meses • Referência: Nathalia Almeida – Analista de Inovação (nathalia.almeida@aes.com)
<p>Agita (2019 – 2021)</p> 	<p>O Agita é um programa de criação de startups liderado pelo Sebrae MG em várias localidades do estado. A Neo Ventures foi responsável pelo <u>desenvolvimento da metodologia</u> do programa online e operacionalizou as seguintes edições: BH (2019 – modelo presencial), Serra Geral (2020 – Modelo Online), Pará de Minas (2020 – Modelo Online), Varginha (2020 – Modelo Online), Agtech (2020 – Modelo Híbrido); IF Sudeste (2020 – 2021). <u>Mais de 75 equipes foram apoiadas no período.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Daniele Bastos – Analista de Inovação (daniele.castro@sebraemg.com.br)
<p>Varejo Inteligente (2020 - 2021)</p> 	<p>Projeto do Sebrae MG executado pela Neo Ventures em 2020 e 2021, que teve enfoque transformar micro e pequenas empresas e startups com atuação no varejo. Em 2020 foram apoiadas 20 (vinte) micro e pequenas empresas que desejavam remodelar seus negócios com a cultura startup, além de 10 (dez) startups em fase inicial de operação ou em fase de desenvolvimento de novos projetos, que possuam um MVP. Já a edição de 2021 contou com 56 micro e pequenas empresas. Considerando as duas edições, <u>foram apoiadas 76 micro e pequenas empresas no processo de transformação digital e aceleração de seus negócios.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Evandro Carmo – Analista de Inovação (evandro.carmo@sebraemg.com.br)
<p>Capital Empreendedor (2020 – Atual)</p> 	<p>Mentorias para startups nas áreas de <u>Dados, Produto e Growth; Aspectos Jurídicos e Governança; Máquina de Vendas e Pitch.</u> Foram atendidas mais de 100 startups de diferentes estados, como: Rondônia, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Paraíba e Minas Gerais.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Maria Auxiliadora – Analista de Inovação (maria.souza@sebrae.com.br)
<p>Mapeamento da bioeconomia (2020-2021)</p>	<p>A Neo Ventures foi responsável pela definição de abordagem metodológica da pesquisa para identificação e qualificação dos pequenos negócios da bioeconomia e da cadeia de valor da bioeconomia existentes na região da Amazônia Legal. A empresa realizou a elaboração de Ebook contendo 303 empreendimentos. Adicionalmente foram elaborados</p>

	<p>infográficos para facilitar a compreensão do estudo e gerar insights para tomada de decisão.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 6 meses • Referência: Valéria Vidal – Analista de Inovação (valeria.vidal@sebrae.com.br)
<p>Rio Innovation Week (2022)</p> 	<p>A Neo Ventures foi responsável pela sensibilização de diferentes ecossistemas no Brasil, culminando em mais de 1000 startups inscritas. Destas, 523 foram selecionadas para participar do mais completo encontro de tecnologia e inovação da América Latina: o Rio Innovation Week. Trata-se de um evento para todos os players – empreendedores, investidores, jovens e profissionais do futuro, executivos e representantes do governo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 4 meses • Referência: Eraldo Santos – Analista de Inovação (eraldo.santos@sebrae.com.br)
<p>Inova Amazônia (2021-2022)</p> 	<p>É um programa para fortalecer a bioeconomia na Amazônia e fomentar o crescimento econômico com inovação aberta, aliado à conservação ambiental. Uma iniciativa que busca potencializar o empreendedorismo na Amazônia Legal a partir da bioeconomia, reunindo o que há de mais inovador em sustentabilidade e atuando para promover o desenvolvimento territorial. A Neo Ventures foi a empresa responsável pela estruturação da metodologia e operação da turma piloto do programa (Pará). 50 ideias/startups foram apoiadas em 2021 e as 30 mais promissoras foram aceleradas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Referência: Valéria Vidal – Analista de Inovação (valeria.vidal@sebrae.com.br)
<p>Fast Motion (2021 – Atual)</p> 	<p>O Fast Motion é o programa de desenvolvimento de negócios inovadores do SEBRAE-PE. A Neo Ventures é responsável pela metodologia e operação do programa. Em 2021, a Neo Ventures capacitou e formou uma rede de consultores do Sebrae em métodos, técnicas e ferramentas de desenvolvimento de startups e acelerou 40 startups na primeira turma do Fast Motion. Em 2022 mais de 300 startups foram apoiadas e em 2023 serão executadas 4 edições do programa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Ativo desde 2021 • Referência: Maria Luiza – Analista de Inovação (mluiza@pe.sebrae.com.br)



<p>Startup NE (2022)</p> 	<p>O Startup Nordeste é uma iniciativa do Sebrae Nacional para fomentar o desenvolvimento do ecossistema de inovação no Nordeste Brasileiro. A Neo Ventures foi a empresa responsável pela operação das edições nos estados de Pernambuco e Paraíba. Ao todo foram pré-aceleradas 400 startups e aceleradas 200 startups ao longo de 2022.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 4 meses • Referência: Eraldo Santos – Analista de Inovação (eraldo.santos@sebrae.com.br)
<p>Inova UFPI (2023)</p> 	<p>O InovaUFPI tem o objetivo de estimular a produção de conhecimento aliada ao fomento de empreendimentos oriundos da Universidade Federal do Piauí (UFPI). Ao todo foram apoiados 9 projetos acadêmicos (44 pessoas) com potencial de gerarem spin offs acadêmicas. O demoday contou com mais de 70 pessoas e o NPS do programa foi de 88,20.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 3 meses • Referência: Anderson Soares - anderson.soares@pi.sebrae.com.br

d) CASES DE PROJETOS DE INOVAÇÃO EM GOVERNO, INCLUINDO EMPRESAS PÚBLICAS E SOCIEDADES DE ECONOMIA MISTA.

<p>Enap – Desafios IA (2023 – atual)</p> 	<p>Serviços especializados para viabilizar a execução do projeto consolidação de desafios tecnológicos de inovação aberta de base tecnológica envolvendo soluções de inteligência artificial (IA), em apoio à construção conjunta da 2ª rodada da chamada pública soluções de IA para o poder público (MCTI/FINEP/ME/SGD).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 8 meses • Referência: Maikel Trento (maikel.trento@enap.gov.br)
<p>Enap – Comex (2023 – atual)</p> 	<p>Prestação de serviços especializados para apoiar no planejamento, desenvolvimento, avaliação e encerramento do ciclo 2 dos Desafios de Comércio Exterior. Trata-se da realização de ciclo de apoio ao empreendedorismo inovador voltado à aceleração de soluções de inovação aberta selecionadas no ciclo 1 do projeto, para até três problemas públicos definidos pela SEMPE/SIMPE/ME a respeito da internacionalização de Micro e Pequenas Empresas. 9 empresas estão sendo aceleradas e o demoday ocorrerá no dia 29/06/2023.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 9 meses • Referência: Maikel Trento (maikel.trento@enap.gov.br)
<p>Enap – Empreendedoras Tech (2023 – atual)</p> 	<p>Prestação de serviços especializados para execução do “Ciclo de Apoio ao Empreendedorismo Inovador de Base Tecnológica Para Empresas de Micro e Pequeno Porte Lideradas por Mulheres”.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 11 meses • Referência: Keicielle Oliveira (keicielle.oliveira@enap.gov.br)
<p>Parque</p>	<p>Prestação de serviços de assessoria e consultoria de gestão da inovação</p>

<p>Tecnológico de São José do Rio Preto (2022 – atual)</p> 	<p>para as empresas assistidas pelas Incubadoras de empresas e centro empresarial do parque tecnológico de São José do Rio Preto. Secretaria municipal de planejamento estratégico ciência tecnologia e Inovação.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 12 meses (renovados) • Referência: Paulo Benzatti (pbenzatti@riopreto.sp.gov.br)
<p>iNovaTech – Prefeitura de Nova Lima (2022 – atual)</p> 	<p>O iNovaTech busca a consolidação de uma estratégia para a realização de um Programa de Empregabilidade para a Juventude e Inclusão Digital do Empreendedor de Pequeno Porte, além da atração de empresas e investimentos para a cidade, visando a diversificação econômica para diminuição da dependência da atividade minerária. Dentre as diferentes ações promovidas no âmbito do iNovaTech destaca-se o iNovaStartup, que foi criado para proporcionar um ambiente de desenvolvimento tanto dos produtos e serviços oferecidos por startups, quanto das competências empreendedoras dos participantes, proporcionando a aquisição dos conhecimentos e ferramentas necessárias para aprimorarem seus próprios negócios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 12 meses (renovados) • Referência: Abner Henrique – Secretário de Desenvolvimento Econômico (abner.henrique@pnl.mg.gov.br)
<p>UNIFEI (2022 – atual)</p> 	<p>Serviços especializados para planejamento, acompanhamento, implementação e assessoramento de formação técnica de Recursos Humanos na área de Empreendedorismo e Inovação da Universidade Federal de Itajubá, totalizando 584 horas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 12 meses (renovados) • Referência: Daila Vitorino (daila@unifei.edu.br)
<p>TREM (2022 – Atual)</p> 	<p>Concepção e operação do programa de inovação aberta da PRODEMGE, denominado TREM, visando solucionar dois desafios da instituição por meio de parceria com startups e valendo-se do marco legal das startups. Trata-se de uma iniciativa pioneira no Brasil e liderada pela Neo Ventures.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 12 meses • Referência: Kassius Vasconcelos – Assessor da Presidência (kassius@prodemge.gov.br)
<p>Embrapa - Silo Hub (2021 – Atual)</p> 	<p>Hub de Inovação em parceria com a Embrapa, para desenvolvimento de startups e projetos focados na bioeconomia. O primeiro ciclo de inovação aberta foi lançado em 2021, em parceria com a OCB. Além da instituição, o Hub conta com os seguintes mantenedores: Belgo Bekaert, Microsoft, TIM e Nestle.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: Contrato ativo desde 2021 • Referência: Dênis Rocha – Analista Embrapa Gado de Leite (denis.rocha@embrapa.br)
<p>Softlanding ProChile (2022)</p> 	<p>Serviços especializados para desenvolvimento de iniciativas de empreendedorismo e inovação: assessoria em softlanding e internacionalização para mineradoras da região de Antofagasta. Foram apoiadas 8 empresas de base tecnológica com soluções aplicadas ao setor mineração, com workshops, mentorias e atividades de networking.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 3 meses • Referência: Fernanda Moura (fdemoura@prochile.gob.cl)
<p>Hackatur (2019)</p> 	<p>Serviços de instrutoria de metodologia para realização de pré-aceleração dos empreendedores, desenvolvimento de soluções inovadoras e/ou tecnológicas para os temas de Gastronomia, Carnaval e Mobilidade, com os Bares e Restaurantes que participam do Festival Gastronômico da Pampulha. Projeto em parceria entre o Sebrae/MG e a Prefeitura Municipal de Belo Horizonte, via Belotur.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 3 meses • Referência: Eduardo Cruvinel (cruvinel.belotur@pbh.gov.br)
<p>Desafio MinerAll – Samarco (2018 – 2021)</p> 	<p>O Desafio Minerall é uma iniciativa promovida pela Samarco em parceria com universidades mineiras, que visa o desenvolvimento de inovações e de novos negócios sustentáveis a partir de tecnologias relacionadas ao aproveitamento dos rejeitos de mineração. O projeto contempla pré-aceleração, aceleração e escalonamento de soluções complexas. Mais de 400 alunos se candidataram para o programa, sendo 80 selecionados. Em apenas 3 meses foram gerados 12 estudos de viabilidade (EVTECIAS). 6 projetos foram pré-acelerados e 2 spin-offs geradas, com início da operação das plantas piloto. A Neo Ventures foi responsável pela iniciativa em conjunto com o INCT Midas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 2 anos • Valor: Aproximadamente R\$300mil • Referência: Prof. Rochel Lago (rochellago@gmail.com)
<p>Congonhas Inova (2020)</p> 	<p>O programa Congonhas Inova tem como objetivo facilitar o acesso e incentivar órgãos públicos, cidadãos e empresas a parceria e desenvolvimento de novas soluções tecnológicas em busca de aperfeiçoamento dos serviços por meio da tecnologia da informação e comunicação na cidade Congonhas - MG e adjacências. Foram executados: um programa de empreendedorismo científico, com a participação de 9 grupos de pesquisa; um programa de pré-aceleração, com 25 startups; 2 hackathons no formato 100% online, com 21 equipes, dentre outras atividades. Mais de 3.700 pessoas foram impactadas pela iniciativa ao longo de um ano.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 12 meses • Valor: Aproximadamente R\$390mil • Referência: Eduardo Marçal – Diretor de Tecnologia (eduardomarcaltorres@gmail.com)
<p>CT Nano</p>	<p>Elaboração de estudos de viabilidade técnica, econômica, comercial e impactos sociais e ambientais (EVTECIAS) de tecnologias visando a</p>



(2021) CTNANO	captação de recursos, aplicação comercial e criação de spin-offs da instituição. <ul style="list-style-type: none"> • Duração dos contratos: 3 meses por tecnologia • Referência: Raissa Guerra – Coordenadora de Operações (raissa.guerra@ctnano.org)
-------------------------	---

O portfólio com os cases apresentados chancelam nosso trabalho e reforçam a capacidade de executarmos um serviço de excelência para as empresas beneficiárias do Programa Tecnova III no Estado do Piauí.

1.3 Número de empresas aceleradas até o presente momento



Conforme histórico apresentado anteriormente, é possível verificar o amplo know How da Neo Ventures em aceleração de empresas. Apresentamos a seguir um resumo dos principais programas de aceleração com a quantidade de empresas apoiadas.

PROGRAMA	# EMPRESAS ACELERADAS
Mining Hub	126
Icon Hub	15
Vetor AG	16
Agita	81
Varejo Inteligente	84
Congonhas Inova	25
Enap Comex	8
Startup Nordeste PB	108
Startup Nordeste PE	100
Fast Motion	300
Inova Amazônia – Pará	50
TOTAL	913

1.4 Número de funcionários e capacitação da equipe voltada para aceleração

O responsável técnico e coordenador do projeto é o sócio e diretor técnico da Neo Ventures, Vinícius Bortolussi Roman, que possui vasta experiência em inovação e aceleração de empresas. Apresentamos a seguir de maneira sucinta sua formação e experiências profissionais.

VINÍCIUS BORTOLUSSI ROMAN	
FORMAÇÃO ACADÊMICA E COMPLEMENTAR	Engenheiro de Produção, com MBA em Engenharia e Inovação, e Mestrado em Inovação Tecnológica e Propriedade Intelectual (UFMG). Possui formação executiva pela Universidade de Stanford e pela Nova School of Business and Economics. Certificação em Inovação Aberta no Setor Público - Catalisa Gov. pelo Sebrae.
EXPERIÊNCIA	Possui experiência em gestão da inovação, propriedade intelectual, modelagem de hubs, mobilização de ecossistemas, avaliação, seleção e desenvolvimento de startups, transformação digital e avaliação de ativos intangíveis. Como gerente de transferência de tecnologia, apoiou o licenciamento de mais de 40 tecnologias da UFMG. Fundou em 2014 a Techmall ¹ , primeira aceleradora de startups privada de Minas Gerais, destacando-se pelo suporte a operação de iniciativas pioneiras como o Lemonade (TOP20 maiores programas de aceleração do mundo em 2016, de acordo com a Global Accelerator Report ²), o SEED MG (2016 ³) e o Fiemg Lab 1ª Jornada (2017 – em parceria com a Tropos Lab). Já gerenciou e executou projetos para empresas de grande porte e fundos de investimento, participando de forma ativa em todos os projetos executados pela aceleradora Techmall (2014 a 2018) e pela Neo Ventures (2018 – Atual). Atuou como pesquisador convidado para avaliação de mais de 200 projetos de inovação do CNPq em 2014. Possui artigos científicos publicados em periódicos nacionais e internacionais, bem como é coautor de 3 capítulos do livro Perspectivas sobre o empreendedorismo tecnológico ⁴ , abordando temas como inovação aberta, avaliação e



¹ Acesso disponível em: < <http://www.simi.org.br/noticia/A-importancia-das-aceleradoras-para-o-ecossistema-de-startups>>.

² Acesso disponível em: < <https://www.fundep.ufmg.br/lemonade-alcanca-o-top-20-das-maiores-aceleradoras-do-mundo>>.

³ Acesso disponível em: < <http://www.simi.org.br/noticia/Techmall-como-criamos-monstros-empreendedores-no-SEED>>.

⁴ Acesso disponível em: < <https://www.amazon.com.br/Perspectivas-sobre-empreendedorismo-tecnol%C3%B3gico-empreendedora-ebook/dp/B08THZL85D>>.

	<p>aceleração de startups. Nos últimos anos participou da avaliação e contribuiu para o desenvolvimento mais de 1000 startups e empresas de base tecnológica, por meio de iniciativas pioneiras, como o SEED (Governo de Minas Gerais), Mining Lab (Nexa Resources - Ex Votorantim Metais), Fibria Insight, Fiemg Lab, Vetor AG (Andrade Gutierrez), Aço Lab (Arcelor Mittal), Inova VLI, Congonhas Inova, Mining Hub (maior hub mundial do setor de mineração), iCON Hub (Sinduscon SP), Dealer Hub, Fashion Hub, entre outros. Atualmente é Diretor Técnico da NEO Ventures e Professor Convidado de Inovação e Design Thinking na XP Educação, de Transformação Digital da PUC/MG, de Estratégia no Sebrae, de Inovação Tecnológica e Sustentabilidade no Instituto Minere.</p> <p>LinkedIn:</p> <p>https://www.linkedin.com/in/vin%C3%ADcius-roman-b9a93548/</p> <p>Lattes:</p> <p>http://lattes.cnpq.br/7389152111498641</p>
--	--

Apresentamos a seguir os demais membros da equipe indicados para execução do projeto.

CARLOS FREDERICO CORRÊA FERREIRA	
<p>FORMAÇÃO ACADÊMICA E COMPLEMENTAR</p>	<p>Administrador de Empresas com MBA em Gestão de negócios e empreendimentos pela UFJF.</p>
<p>EXPERIÊNCIA</p> 	<p>Profissional com experiência de 20 anos em consultoria empresarial, mentoria e, também, como professor de graduação e MBA; nas áreas de administração, negócios, inovação e empreendedorismo. Foi professor certificado pela Endeavor para disseminar a sua metodologia empreendedora. Esteve entre os 100 professores do Estado de Minas escolhido e certificado para disseminar o Programa Startup Universitário no ano de 2018. Escreveu dois livros técnicos para área de negócios (Planejar para Empreender – Ed. Aprenda Fácil e Implantando uma empresa – Ed. Campus). Foi consultor, mentor e instrutor por mais de 10 anos do Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia – CRITT/UFJF. Analista e consultor do SEBRAE Minas. Diretor Regional da Associação Brasileira de Mentores – ABMEN. Sócio-fundador da empresa de consultoria Iopen Desenvolvimento Empresarial. Idealizador e Gestor do</p>

	<p>Software Empreenda (considerado pela Revista Exame como o principal software de plano de negócios do Brasil - 2008). Ministrou oficinas/treinamentos de gestão e estratégia para os membros do Fórum Nacional de Secretários e Dirigentes Públicos de Mobilidade Urbana, no período de agosto de 2021 a fevereiro de 2022, como membro integrante da equipe responsável pela elaboração do <i>PLANO ESTRATÉGICO PARA O FORUM NACIONAL DE SECRETÁRIOS E DIRIGENTES PÚBLICOS DE MOBILIDADE URBANA</i>. Atualmente, atua como Head da Neo Ventures Academy, área de Educação Corporativa da Neo ventures.</p> <p>Linkedin: https://www.linkedin.com/in/fred-ferreira/</p>
--	--

THIAGO FIGUEIREDO	
FORMAÇÃO ACADÊMICA E COMPLEMENTAR	Graduação em Engenharia Civil pelo Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais (2018) com MBA em Gestão de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas (2020).
EXPERIÊNCIA 	<p>Possui ampla experiência em gestão da inovação para pequenas empresas, projetos de inovação aberta e aceleração de negócios. Foi Agente Local de Inovação do Sebrae Minas e Trainee da EY. Participante do ProLíder (2022), maior programa de formação de lideranças do Brasil e Fellow do Instituto Four, organização sem fins lucrativos que busca selecionar, formar e desenvolver líderes que pensam em maneiras de solucionar os maiores problemas do Brasil. É Líder de projetos na Neo Ventures, com atuação em iniciativas de alto impacto como o Mining Hub, Inova Amazônia (Edição Pará), Inova UFPI, Gestão de inovação no Parque Tecnológico de São José do Rio Preto, Transformação Digital para Negócios da Bioeconomia (ONU), entre outros. Como Líder de Aceleração, será responsável por apoiar as startups na consolidação de seus negócios e gerenciar as atividades do programa.</p> <p>LINKEDIN: https://www.linkedin.com/in/thiagoantunesf/</p>

PEDRO PENA	
FORMAÇÃO	Graduação em Engenharia Florestal pela UFV.

ACADÊMICA E COMPLEMENTAR	
<p>EXPERIÊNCIA</p> 	<p>Iniciou a carreira profissional na Florestal Jr. Consultoria (UFV) como Gerente de Gestão de Pessoas. Foi estagiário da empresa Agroflor sendo responsável pela qualidade e pelo auxílio das atividades dos processos Silviculturais de espécies nativas, no âmbito da restauração florestal e Recuperação de Áreas Degradadas. Atuou como Estudante de Mobilidade Acadêmica do INPA e como Analista Ambiental da Agroflor. Foi Agente de Inovação do Parque Tecnológico de Viçosa, atuando ainda o programa Avança Café. Como Acelerador de Negócios na Neo Ventures, foi responsável pela aceleração de 50 startups com foco em bioeconomia (Inova Amazônia). É líder de projetos na Neo Ventures, atuando nos programas de Aceleração da Enap (Comex e Empreendedoras.tech) e junto ao Sebrae RN (Regenera).</p> <p>Linkedin: https://www.linkedin.com/in/pedro-henrique-lage-pena/</p>
MICHELE BARROS	
FUNÇÃO NO PROJETO	Líder de Projetos
FORMAÇÃO ACADÊMICA E COMPLEMENTAR	<p>Turismóloga por formação, escolheu a inovação por paixão. É professora em uma ONG, atuando com jovens em vulnerabilidade social. Possui MBA em Gestão Estratégica da Inovação; Especialização em Responsabilidade Social e Sustentabilidade; Pós-graduação em Gestão de Projetos Culturais.</p>
<p>EXPERIÊNCIA</p> 	<p>Possui experiência em projetos de desenvolvimento territorial, gestão da inovação e empreendedorismo, atuando em instituições como Sebrae, FIPE e pesquisadora pelo CNPq. Atuou como Líder de Projetos no Startup NE – Edição Paraíba, apoiando o desenvolvimento de mais de 200 startups na região. Atualmente, integra o time da Neo Ventures, como Líder de Projetos.</p> <p>LINKEDIN: https://www.linkedin.com/in/michelebarros/</p>

Além dessa equipe indicada para o projeto, é importante destacar que a Neo Ventures conta com uma estrutura robusta, a qual poderá ser acionada em momentos específicos para melhor condução das atividades e atendimentos customizados para as empresas. São mais de 60 profissionais multidisciplinares e especialistas em inovação e aceleração de negócios, além de equipe de suporte e rede de mentores qualificada.

1.5 Parcerias firmadas

Tão importante quanto a metodologia, é a rede de parceiros que uma aceleradora consegue trazer para os seus programas e para as startups que participam dele. Em alguns de nossos programas estruturamos uma rede de benefícios de serviços e produtos ofertados com condições especiais para as startups. A partir das necessidades específicas das empresas apoiadas podemos acionar parceiros, tais como:

Parceiro	Área	Descrição
 Faria, Cendão & Maia Advogados	Jurídico	Especialistas em assessoria jurídica para o ecossistema de startups, inovação e empreendedorismo. Possuem uma metodologia própria (Canvas Jurídico) para as startups.
 REAL SISTEMA <small>CONTABILIDADE PLANEJAMENTO</small>	Contabilidade	A Real Sistema é um escritório de contabilidade, fundado em 1985, que atende desde startups a grandes empresas, tendo um olhar diferenciado para questões tributárias e jurídicas essenciais para os novos negócios.
 Partners Comunicação Pro Business	Assessoria de imprensa e comunicação	A Partners é estruturada física e tecnicamente para atender clientes em todas as regiões do Brasil. Tem escritórios em Belo Horizonte (MG) e Brasília (DF), além de unidades de negócios nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Pará, Alagoas e Goiás, com alta capilaridade em todo território nacional.
 amazon web services	Cloud	<p>Créditos promocionais da AWS para uso em até 2 anos, exclusivo para a Startup, sujeitos aos Termos e Condições em vigor.</p> <p>1 ano do AWS Business Support (limitado a até USD \$ 5,000.00). Acesse e habilite o suporte pelo console AWS</p> <p>80 créditos para os Self-Paced Labs (no valor</p>

		de USD \$ 80.00)
 Microsoft BizSpark	Cloud	750 dólares mensais em nuvem (azure) durante 12 meses (hospedar sites, banco de dados MYSQL, Oracle, OHO, entre outros); Acesso a todos os softwares Microsoft (Office e Windows); Acesso à rede de parceiros globais da Microsoft por meio da plataforma Bizspark.
	Cloud	*Créditos de US\$2.000,00 ou US\$ 10.000,00 por mês durante um ano para utilizar nossos serviços de IaaS (http://www.softlayer.com) e de PaaS (http://www.bluemix.com); *Visibilidade para startups que utilizam nossas soluções; *Mentorias técnicas sobre nossos produtos;
	Atendimento ao cliente	Gratuito por 6 meses.
	Sistema de pagamento	R\$690,00 em serviços no site
	Gestão de projetos	Seis meses gratuitos
	CRM de vendas	Seis meses gratuitos + três meses com 50% de desconto
	Marketing Digital	Até 75% de desconto nos cursos da Resultado Digitais; Descontos exclusivos para os eventos realizados pela RD como o RD Summit e o RD on the road; Treinamentos online sobre a utilização da ferramenta e sobre criação de estratégias de marketing.
	Equipamentos	Descontos exclusivos para aquisição de produtos da marca



Destacamos que tais benefícios podem variar de acordo com as condições ofertadas pelas empresas no momento da demanda, não constituindo uma obrigação para a aceleradora. Reforçamos ainda que poderemos prospectar novos parceiros de acordo com as necessidades das startups apoiadas.

Adicionalmente, a Neo Ventures possui uma sólida rede de corporações atendidas (vide portfólio apresentado anteriormente), relacionamento com ICTs de renome e investidores de risco. Acreditamos que isso é um grande diferencial para alavancagem das empresas apoiadas. Apresentamos a seguir algumas das principais conexões de nossa rede:

1.6 Qualificação da rede de mentores, relacionamento com academia e rede de Investidores Estratégicos

Tão importante quanto a metodologia, é a rede de parceiros que uma aceleradora consegue trazer para os seus programas e para as startups que participam dele. Esses parceiros podem ser dos mais diversos tipos. Os mentores, são aqueles que ajudam as startups participantes com conselhos, perguntas e as vezes uma palavra mais dura e necessária. Acreditando que os mentores têm um papel fundamental no desenvolvimento desses novos negócios, temos cultivado ao longo dos anos uma vasta rede de mentores de diferentes perfis. Alguns são empreendedores que já passaram por altos e baixos na sua trajetória e tem esse ponto a compartilhar, outros são membros do ecossistema e conhecem das metodologias de desenvolvimento de startups, outros vem das universidades e contribuem com mentorias técnicas, outros vem das empresas e dão a visão do mercado e por fim existem aqueles que além de mentores são potenciais investidores para os negócios. Como exemplos de potenciais mentores de nossa rede, podemos citar:



Nívio Ziviane

KUNUMI



Wilson Jr.

2.5 VENTURES



Israel Salmen

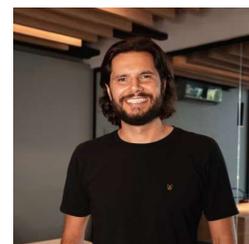
MÉLIUZ



Fred Albuquerque



Pedro Rivelli



Rodrigo Cartacho

FDC



Carlos Lopes

FUNDEPAR

TRELLUS PARTICIPAÇÕES



Juliana Saliba

INOVA/UFMG

SYMPLA



Igor Dias

SKEMA

Reforçamos ainda que vários projetos desenvolvidos pela Neo Ventures possuem interface com a academia, fato este que permite uma alta capilaridade e facilidade de acesso a universidades e centros de pesquisa referência em nosso país, tais como:



Adicionalmente, possuímos experiência em investimento em startups e empresas de base tecnológica, com uma rede de investidores (pessoas física e jurídica) muito próxima, contando inclusive com co investimento em alguns casos. Alguns nomes de nossa rede são apresentados a seguir:





Como observado, possuímos relacionamento com investidores com foco em projetos de impacto, como o caso da 2.5 Ventures, outros com foco em projetos hard Science, normalmente oriundos da academia, como o Seed4Science, e fundos reconhecidos por apoiarem startups em diferentes estágios de maturidade, como o caso da Bossa Nova e Canary (Seed/Serie A) e Redpoint que normalmente investe em negócios mais consolidados.

2 METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO

2.1 Introdução ao processo de aceleração

A Neo Ventures tem sido reconhecida por vários investidores de todo o Brasil que conheceram os bastidores de nosso processo de aceleração como capaz de realizar algo em um patamar de **controle, sistematização e direcionamento** que ainda não estava sendo visto em nosso país. O mesmo aconteceu em nossas visitas a ecossistemas internacionais quando iniciávamos conversas de benchmarking. Inspiramos dezenas de aceleradoras a estruturarem seus processos de forma mais concreta e gerenciável. Ajudamos empreendedores em suas maiores angústias: "como começar" e "o que priorizar". Apontamos caminhos e parceiros que mudaram o destino das startups.

Tais conhecimentos foram amplamente estudados e validados pelos sócios da Neo Ventures, em especial pelo Coordenador da Proposta, que registrou em detalhes os métodos técnicas e ferramentas em sua dissertação de mestrado. Destacamos ainda que nossas metodologias estão embasadas no Lean Startup e Customer Development.

O Customer Development é uma metodologia que começou a ser idealizada de forma empírica por Steve Blank que percebeu que as startups que sobreviviam não seguiam o modelo tradicional de desenvolvimento centrado no produto. Elas conseguiam, por tentativa e erro, descobrir e validar soluções com os

clientes – desenvolvimento de clientes, paralelo ao desenvolvimento de produtos.

De acordo com o modelo apresentado na Figura 1, o desenvolvimento de clientes é um processo iterativo que tem como objetivo explorar o problema (núcleo cliente-produto-solução; premissas; posicionamento e aquisição de clientes). O desenvolvimento de produtos também é um processo iterativo, só que visa à construção da solução (plataforma; arquitetura e funcionalidades). Os processos ocorrem em paralelo e disponibilizam informações uns para os outros, até que se chegue à validação das hipóteses sobre o problema e a solução.

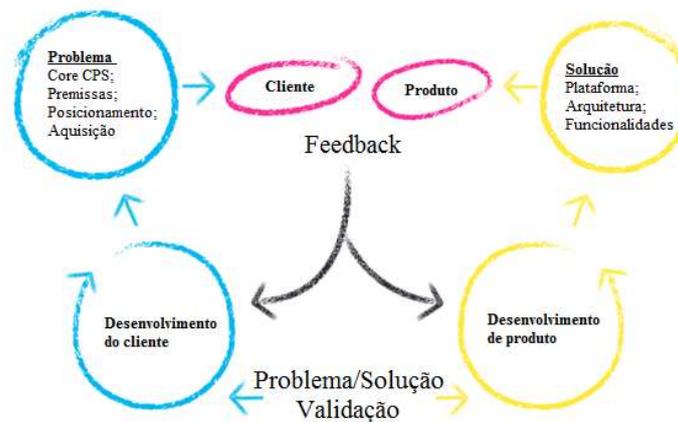


Figura 1 - Desenvolvimento de cliente e de produto inter-relacionados.

Fonte: Cooper e Vlaskovits, 2010.

Blank aponta ainda que a maioria das empresas existentes, ao desenvolver novos produtos, utiliza metodologias que não permitem previsão e orientação sobre o comportamento do consumidor, de maneira que os dados dos clientes não são tratados como direcionadores de desenvolvimento. Para o autor, o sucesso no desenvolvimento de uma solução está condicionado a ouvir mais os potenciais clientes, investigando as necessidades e características do mercado antes de se comprometer com as especificações e com o desenvolvimento do produto.

Segundo Blank e Dorf (2012) a abordagem de Desenvolvimento de Clientes se baseia em quatro etapas: (i) descoberta de clientes; (ii) validação de clientes; (iii) geração de demanda; e (iv) estruturação da empresa, conforme Figura 2.



Figura 2 - Etapas do Desenvolvimento de Cliente.

Fonte: Adaptado de Blank e Dorf, 2012.

Para cada etapa existe um ponto de verificação no qual os empreendedores podem avançar para o próximo estágio (hipóteses validadas) ou repetir a fase (hipóteses não validadas).

Na primeira etapa, descoberta de clientes, o modelo de negócios idealizado é fragmentado em hipóteses que devem ser testadas. Nesta etapa se valida o problema do mercado e a solução. Feito isso, realiza-se a validação de clientes, etapa na qual é validado o potencial da startup em escalar e atingir muitos usuários de maneira sustentável. Nestas duas primeiras etapas as startups procuram chegar a um modelo de negócios validado. Os programas que apoiam as startups nestas etapas normalmente são denominados programas de pré-aceleração (criação).

Já nas duas últimas etapas ocorre a execução do modelo de negócios com o objetivo de acelerar o crescimento da startup. A criação de demanda visa à alocação de recursos para escalar o negócio enquanto a estruturação da empresa é a etapa de transição da startup para uma empresa de maior porte, adotando práticas de gestão mais robustas. Os programas de aceleração (tração) são os mais indicados para startups que estão nestes estágios.

Por outro lado, o próprio autor reconhece que a metodologia não é adequada a todos os contextos. Ele cita como exemplo os negócios sociais, negócios que surgem para resolver problemas sociais, mas que ainda sim são empresas privadas que buscam lucro, mesmo que esse lucro seja convertido em benefícios sociais complementares. Nesse tipo de empresa as diferenças de histórico e propósito, a forma de escalar e os "mercados" precisam ser considerados.

Os negócios que surgem a partir de tecnologias extremamente robustas vindas da universidade, por exemplo, também precisam de uma abordagem própria. Nesse caso, tudo começa com a tecnologia, por isso o chamamos de *Technology-push*, o desafio é encontrar a melhor aplicabilidade para a tecnologia no mercado. O *Customer Development* não é a solução ideal como

ponto de partida ou única abordagem por seu viés “Market-pull”, onde o cliente define praticamente tudo.

Como solução **complementar** para empresas tecnológica, adotaremos uma metodologia baseada em estudos de viabilidade e technology roadmap (análise tecnologia-produto-mercado), que permite explorar sistematicamente diversas aplicações de uma tecnologia até identificar o melhor mercado de atuação. A partir daí o *Customer Development* pode entrar em ação.

Já o Lean Startup, além de possuir como um dos pilares o Customer Development, possui ainda outros dois: (i) Desenvolvimento Ágil: metodologias de desenvolvimento que possibilitam grande redução do tempo de cada iteração, aumentando a velocidade do aprendizado através do feedback real dos clientes/usuários e (ii) Plataforma Tecnológica como commodity: uso de serviços, frameworks e tecnologias diversas que reduzam o custo e aceleram a construção de produtos de base tecnológica.

Essa metodologia se concentra na experimentação e feedback com os clientes, sendo o elemento central um processo cíclico composto pelas fases construir, medir e aprender, conforme Figura 3.

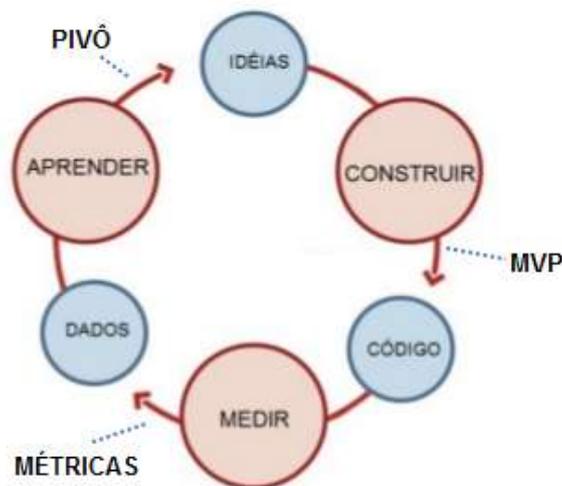


Figura 3 - Ciclo de *feedback* Construir-Medir-Aprender.
Fonte: Adaptado de Ries, 2011.

A metodologia inicia-se pela definição da visão do negócio, as ideias, que, segundo Ries (2011), representam a descrição do mesmo. A partir desta descrição é definido o perfil de potenciais clientes e usuários e formulam-se hipóteses para testar se o produto ou serviço futuro irá entregar o valor esperado aos clientes, solucionando problemas reais do mercado.

Após a definição e validação do problema dos clientes e levantamento das funcionalidades mínimas para entrega de valor, deve ser construído o MVP, que é um experimento capaz de fornecer indicadores mais exatos capazes de

validar as hipóteses relacionadas ao negócio. Os MVPs podem variar desde testes simples até protótipos reais.

Utilizando um ou mais tipos de MVP, conforme Figura 4, o empreendedor poderá melhor compreender as necessidades dos clientes e oferecer, de forma rápida, um produto enxuto, com o mínimo de funcionalidades possíveis, sendo capaz de testar como o mesmo reagirá no mercado.

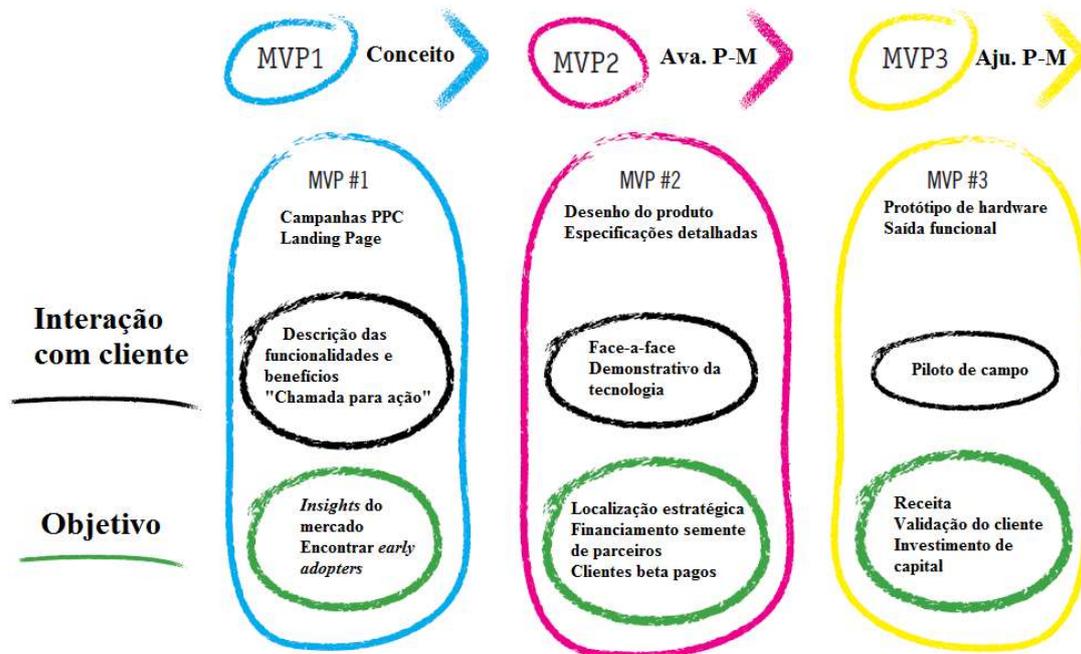


Figura 4 - Exemplo de evolução de MVP.

Fonte: Cooper e Vlaskovits, 2010.

Ava. P-M: Avaliação Produto-Mercado; Aju.: Ajuste; PPC: *Pay-per-click*

Na etapa medir, o MVP é testado por um breve período de tempo, os dados são coletados, analisados e avaliados para determinar se a startup está seguindo o caminho correto ou se serão necessárias mudanças na estratégia inicial. Nesta fase ocorre o aprendizado e um novo ciclo Construir-Medir-Aprender é iniciado, de forma mais ágil e com os devidos ajustes.

Segundo Ries (2011), quanto maior a velocidade e menor o custo de cada grande iteração, que é o processo de validação de hipóteses importantes sobre o seu produto ou mercado, maiores são as suas chances de sucesso. São comuns os casos em que essas iterações resultam em mudanças significativas na proposta original dos empreendedores, o que o autor chama de pivôs. Assim, a metodologia Startup Enxuta favorece a experimentação em detrimento ao planejamento elaborado, feedback do cliente frente a intuição e design interativo em relação ao design tradicional antes do contato com os clientes (RIES, 2011; BREUER, 2013).

Em resumo, *Customer Development* e Lean Startup são elementos-chave de nosso processo de aceleração de startups, que serão ainda mais potencializados no Tecnova III pela qualificada rede de mentores e empresas parceiras da iniciativa. Mobilizar as pessoas certas quando cada empresa precisa é parte importante de nosso trabalho.

2.2 O programa de aceleração sugerido para o TECNOVA III

Neste tópico apresentamos a metodologia de aceleração proposta para o Tecnova III e introduzimos as principais técnicas e ferramentas utilizadas pela Neo Ventures. A estrutura macro do programa é apresentada a seguir:

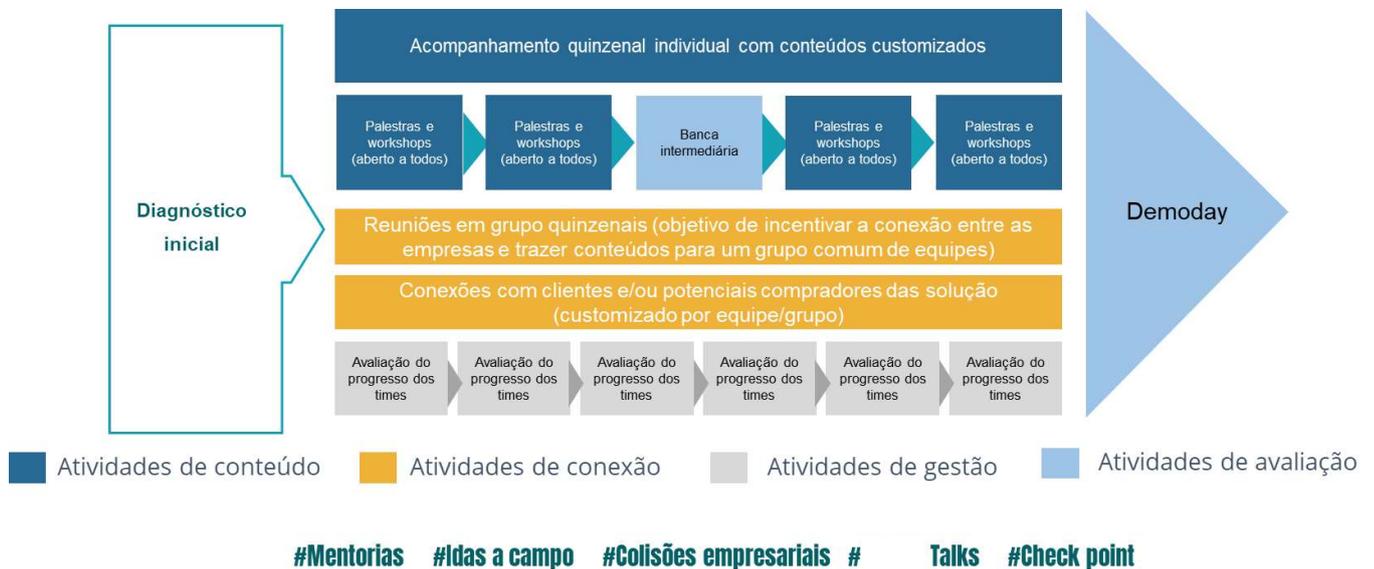


Figura 5 - Estrutura geral do programa de aceleração.

O processo se inicia com o diagnóstico das empresas e dos empreendedores, que ajuda a definir os caminhos a seguir na aceleração e gera um PDI – Plano de Desenvolvimento Individual no qual o empreendedor define quais competências ele precisa desenvolver para alavancar seus objetivos. A Figura a seguir apresenta o modelo de diagnóstico das startups.



Diagnóstico

Coulomb

GERAL

PERGUNTAS	INICIAL	FINAL	RESPOSTAS	COMENTÁRIOS
1.1 Por que vocês iniciaram o projeto?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Queriam apenas ser empreendedores <input type="checkbox"/> Identificaram um gap no mercado <input type="checkbox"/> Um dos fundadores passou pelo problema e conhece a dor <input type="checkbox"/> Passaram por um processo de validação intenso; possuem forte DNA	Inserir suas observações aqui
1.2 Há quanto tempo estão na jornada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 0 - 1 ano <input type="checkbox"/> 1 - 3 anos <input type="checkbox"/> 3 - 5 anos <input type="checkbox"/> Mais de 5 anos	Inserir suas observações aqui
1.3 Qual o problema/necessidade que o projeto pretende resolver?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Não sabem qual o problema; ou ideias muito complexas sem fundamentos <input type="checkbox"/> Plano de hipóteses validada superficialmente, mas fraco senso de missão e proposta de valor <input type="checkbox"/> Definição clara do que entregam, possuindo dados de comportamento do usuário <input type="checkbox"/> Demonstram contabilidade para inovação e fundamentação de dados secundários e primários; sabem os problemas de cada stakeholder	Inserir suas observações aqui
1.4 Qual o impacto você espera da Neo Ventures na sua startup?	Pergunta aberta		Que possa ajudar a estruturar a startup para que possam entrar no mercado, ter visão de mercado	Inserir suas observações aqui

DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO

PERGUNTAS	INICIAL	FINAL	RESPOSTAS	COMENTÁRIOS
2.1 Qual a grande visão da startup?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Não possui visão; ou informações superficiais <input type="checkbox"/> Visão superficialmente ambiciosa ou pouco realista; nada sobre lucro ou produto <input type="checkbox"/> Visão com fundamentos disruptivos ou mais realista; algum dados sobre o produto <input type="checkbox"/> Visão fundamentada do mercado em desejabilidade, praticabilidade e viabilidade	Inserir suas observações aqui
2.2 Qual o principal problema que você precisa resolver agora para dar o próximo passo?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Não identificaram; ou informações superficiais <input type="checkbox"/> Apostam em melhorias ou novos produtos a serem lançados <input type="checkbox"/> O empreendedor apresenta clareza quando apresenta o problema <input type="checkbox"/> O empreendedor apresenta clareza e fundamentação quando apresenta o problema; define recursos (financeiros, físicos, humanos, intelectuais)	Inserir suas observações aqui

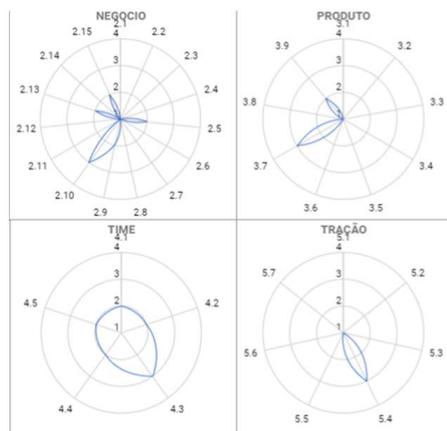


Figura 6 - Modelo de diagnóstico de startups.

Depois de realizados os diagnósticos, a(s) startup(s) são agrupadas de acordo com cada uma das três fases de programa de aceleração, conforme Figura 7.

B2C não testado	B2C em teste	Escala com venda única
	Market place em teste	
B2B não testado	B2B em teste	Escala com venda recorrente

Figura 7 - Agrupamento de startups por grau de maturidade.

Definidos os agrupamentos e realizados os diagnósticos, cada startup assina uma carta de aceleração, na qual se define o plano de trabalho com os entregáveis para os próximos meses.

É importante destacar que cada grupo possui suas especificidades, a saber:

Grupo 1: Negócios não testados

Esta fase está relacionada a startups com modelo B2B e B2C não testados. Estas empresas se caracterizam por possuir uma ideia, estarem validando o problema e construindo um MVP, sendo que não existem clientes testando a solução proposta. Os principais entregáveis e critérios para transição de fase são apresentados a seguir.



Critérios para transição de fase	Objetivos	Entregáveis
Validação do problema	Verificar se a <i>startup</i> resolve um problema relevante do mercado e qual a sua dimensão.	Formulário para validação da dor do mercado; Resultado das pesquisas de validação.
Definição do perfil do cliente	Compreender o perfil do cliente para ser capaz de estabelecer uma comunicação eficiente e desenvolver produtos e serviços para atender às suas necessidades específicas.	Definição do público-alvo e das personas; Relatório contendo características gerais dos clientes e seus principais problemas, dúvidas e anseios.
Elaboração da pesquisa de mercado	Dimensionar o mercado, identificar segmentos mais lucrativos, detectar novas tendências, analisar os concorrentes, estudar os canais de vendas, entre outros.	Pesquisa de mercado contendo, no mínimo: segmentação, tendências, análise de concorrentes; cadeia de valor e canais de venda.
Construção do Plano Financeiro	Identificar o cenário atual do empreendimento, estudar os caminhos possíveis para alcançar as metas do negócio e os recursos necessários para tanto.	Projeção financeira; Fluxo de Caixa.
Definição do modelo de negócios inicial	Definir como a empresa cria, captura e entrega valor a seus clientes. Verificar se os clientes estão dispostos a pagar pela solução.	Modelo de negócio <i>Canvas</i> ; Canvas de proposta de valor; Quadro de validação de hipóteses.
Construção de Produto Mínimo Viável (MVP)	Testar as hipóteses do negócio por meio do MVP.	Plano de execução do MVP, contendo as etapas principais e os critérios de validação; Primeiro MVP que teste as hipóteses do negócio.

Destaca-se ainda que, além destes entregáveis, cada startup pode ter outros critérios de avaliação, de acordo com os fatores críticos de sucesso identificados no diagnóstico. Antes de avançar para a próxima fase é necessário verificar se o problema e a solução foram validados, se existe um ajuste produto-mercado e se o conhecimento sobre os clientes e o mercado é suficiente. Ressalta-se ainda que as velocidades na transição das fases dependem da capacidade de entrega das startups e das barreiras específicas de cada negócio.

Grupo 2: Negócios em teste

Esta fase está relacionada a startups com modelo B2B, B2C e *marketplace* em teste. Estas empresas se caracterizam por estarem validando novas versões de MVP e do produto junto aos clientes. Os principais entregáveis e critérios para transição de Fase estão detalhados a seguir.



Critérios para transição de fase	Objetivos	Entregáveis
MVP Testado	Validação do MVP para direcionar o desenvolvimento do produto comercial.	Versões do MVP com os <i>feedbacks</i> do mercado; Protótipos funcionais; Matrizes de desdobramento da função qualidade (QFD); Requisitos da primeira versão do produto comercial.
Produto V1	Desenvolver a primeira versão do produto comercial que permita a escala do negócio.	Cronograma físico-financeiro de desenvolvimento do produto; Roadmap do produto.
Modelo de negócios testado	Definir como a empresa cria, captura e entrega valor a seus clientes. Realizar primeiras vendas (<i>earlyvangelists</i>) com o modelo proposto.	Desenho do modelo de negócios; Estratégia de posicionamento, aquisição e ativação de clientes; Formas de monetização e primeira receita; Teste dos canais (A/B, usabilidade, mapa de calor).
Atualização do Plano Financeiro	Identificar o cenário atual do empreendimento, estudar os caminhos possíveis para alcançar as metas do negócio e os recursos necessários para tanto.	Projeção financeira; Fluxo de Caixa.

Como ressaltado anteriormente, além destes entregáveis, cada startup pode ter outros critérios de avaliação, de acordo com os fatores críticos de sucesso identificados no diagnóstico. Adicionalmente, alguns indicadores de desempenho são indicados para essa fase: receita operacional; número de usuários (B2C); usuários testando a solução (B2B); custo de aquisição de clientes; ciclo de vida do usuário; taxa de evasão; coeficiente viral; grau de satisfação dos clientes; receita média por usuário; cadência de novos produtos; entre outros.

O principal objetivo desta etapa é testar a escalabilidade da startup, sem investir em execução. Não é o momento de escalar o negócio e sim realizar as primeiras vendas para continuar o processo de validação, uma vez que a escala prematura é um dos principais fatores que influenciam no fracasso das startups. Assim, antes de avançar para a próxima fase deve-se ter a certeza de que é possível escalar o negócio, que existe um discurso de vendas consistente e que a receita com o cliente é maior que seu custo de aquisição.

Grupo 3: Negócios em operação com receita

Esta fase envolve as etapas de criação de clientes e construção da empresa e está relacionada a startups que estão ganhando escala. Estas empresas se



caracterizam por possuírem um produto e um modelo de negócios escalável e por estarem aumentando a base de clientes e a receita. Os principais entregáveis e critérios para transição de fase são apresentados a seguir.

Critérios para transição de fase	Objetivos	Entregáveis
Produto VX	Desenvolver novas versões do produto para atender as demandas e necessidades dos clientes.	<i>Roadmap</i> de produto com novas versões e suas funcionalidades; Cronograma físico financeiro de desenvolvimento.
Estratégia de marketing	Prever acontecimentos e traçar decisões em relação aos clientes. Vislumbrar alternativas de ação para o negócio. Monitorar as ações de marketing.	Plano de marketing; Indicadores chave do modelo devidamente analisados (Aquisição, Ativação, Retenção, Recomendação e Receita).
Atualização do Plano Financeiro	Identificar o cenário atual do empreendimento, estudar os caminhos possíveis para alcançar as metas do negócio e os recursos necessários para tanto.	Projeção financeira; Ponto de equilíbrio operacional; Fluxo de Caixa; Balanço patrimonial.

Novamente, além destes entregáveis, cada startup pode ter outros critérios de avaliação, de acordo com os fatores críticos de sucesso identificados no diagnóstico. Adicionalmente, alguns indicadores de desempenho são indicados para essa fase: receita operacional; número de usuários; número de clientes e aumento de vendas.

As startups neste estágio devem avaliar se possuem a equipe certa e estrutura de governança necessária para manter um ritmo acelerado de crescimento. As empresas tendem a se tornar mais atrativas para investidores de maior porte e normalmente recebem investimentos para expandir sua atuação. Neste momento, um bom plano de voo é essencial para conquistar horizontes ainda mais altos e os aprendizados e entregáveis do processo de aceleração são fundamentais para respaldar as decisões.

Nossa abordagem agrega conhecimento e articulação em frentes estratégicas para as empresas, com foco em marketing e vendas, auxiliando-as na revisão e/ou adequação de sua proposta de valor e de seu modelo de negócios, e na identificação de oportunidades de mercado com fornecedores, parceiros e clientes, alinhadas a um processo de capacitação com o objetivo de construir uma estratégia de comercialização de seus produtos e serviços, contribuindo para a ampliação da probabilidade de sucesso dos projetos inovadores das startups apoiadas.

Dessa forma, a partir do entendimento do estado atual e necessidades específicas de cada startup, é possível customizar os conteúdos obrigatórios para cada grupo, bem como definir os critérios específicos para evolução dos negócios. Ilustramos a seguir alguns conteúdos possíveis para cada grupo.

	Assunto Macro	Conteúdo	Entregas Gerais
Não testado			
Grupo 1	Product Market Fit	Dor de mercado	Validação
	Product Market Fit	Descobririndo o cliente	Survey
	Product Market Fit	Descobririndo o cliente	Mapa de empatia
	Product Market Fit	Descobririndo o cliente	Canvas
	Product Market Fit	Descobririndo o cliente	Canvas de proposta de valor
	Product Market Fit	Descobririndo o cliente	Case dor de mercado
	Gestão de indicadores	Estatísticas para tratativa	Métricas personalizadas
Em teste			
Grupo 2	Produto mínimo viável	MVP	Ciclos de Feedback
	Produto mínimo viável	Cases de MVP	
	Gestão de indicadores	Métricas de resultados	Métricas e mensurações dos resultados NPS
	Gestão de indicadores	SEO & Analytics	
	Plano organizacional	Go to Market	
	Plano organizacional	Plano Financeiro	Plano Financeiro
	Plano organizacional	Plano Comercial	Plano Comercial
	Desing	Desing do produto	Desing do produto
	Design	Prototipagem	
Pitch	Como vender minha solução	Pitch	
Venda única / Recorrente			
Grupo 3	Plano organizacional	Plano Financeiro	Plano Financeiro
	Plano organizacional	Plano de Marketing	Plano de Marketing
	Plano organizacional	Plano Comercial	Plano Comercial
	Gestão de Indicadores	Tese da empresa	Tese da empresa
	Gestão de Indicadores	OKR (qualiativo) / KPI (S.M.A.R.T)	OKR (qualiativo) / KPI (S.M.A.R.T)
	Pitch	Pitch para Investidores	Pitch para Investidores
	Pitch	Pitch Comercial	Pitch Comercial
	Vendas	Vendas 01	
	Vendas	Vendas 02	
	Gestão de Indicadores	Métricas específicas	Canais de venda
	Crescimento do Negócio	Growth Hacking	Funil de Vendas
	Exemplos	Business Case	Indicadores definidos para Growth
	Capital	Fundraising	
	Capital	Crowdfunding	
Último nível			
Último nível	Temas específicos	Conteúdo customizado	
	Pitch	Pitch de palco	

Figura 8 - Exemplo de conteúdo a serem ministrados.

Em nossos programas, os conteúdos do Grupo 3 são obrigatórios para todas as startups; os do Grupo 2 apenas para as startups dos Grupos 1 e 2; e os conteúdos do Grupo 1, apenas para as empresas deste grupo.

Temos também uma padronização de atividades por semana, o que facilita o acompanhamento do programa. No início da aceleração os empreendedores recebem a agenda do programa e, semanalmente, recebem email e notificações via os canais oficiais do programa. A agenda a seguir apresenta algumas atividades típicas de um programa de aceleração.

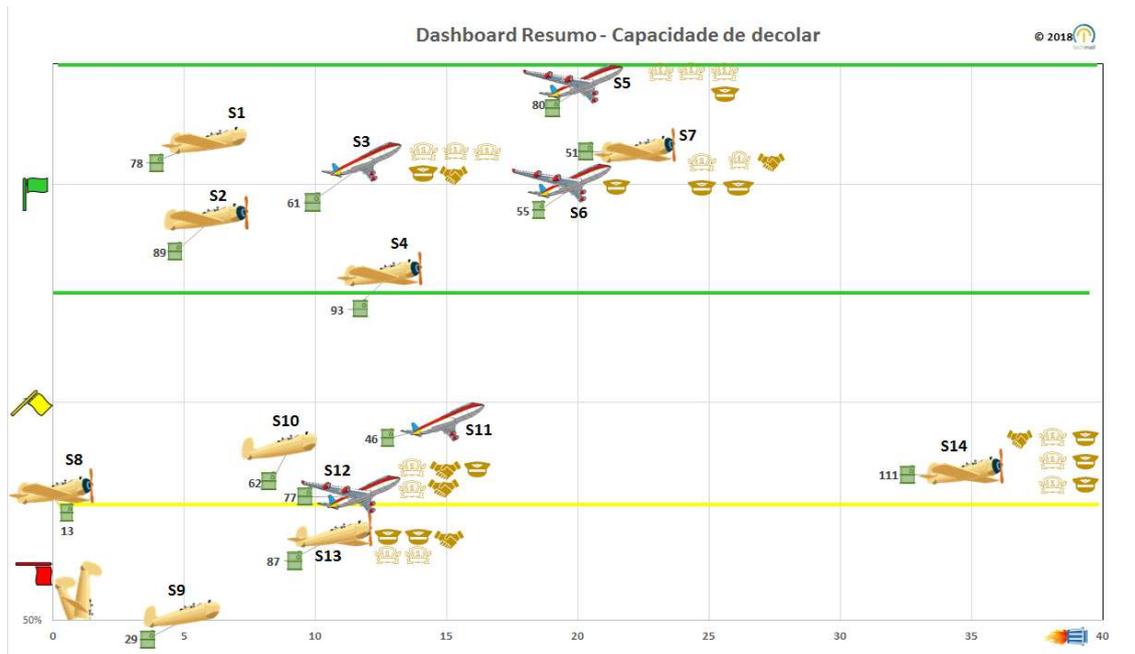


Figura 11 - Visão gamificada do portfólio de startups.

De maneira complementar, as seguintes atividades são realizadas:

a) Idas a campo para validação

São atividades lideradas pelos empreendedores onde eles vão até potenciais clientes, parceiros, fornecedores e especialistas para validar suas hipóteses de negócio e tecnologia. São aplicadas técnicas especiais, conforme cada fase em que o empreendedor estiver (validação do problema, validação da solução ou outras validações). Em alguns casos, onde o empreendedor não consegue gerar os dados necessários, um agente de aceleração ou outros empreendedores poderão acompanhá-lo, porém o foco é sempre capacitá-lo para que sejam capazes de realizar as atividades sem esse auxílio. Nesta etapa onde as empresas necessitam conquistar seus primeiros clientes e/ou crescer suas vendas propomos uma ação inovadora.

b) Colisões com o mercado

Este é um ponto fundamental dos serviços às Startups. As empresas têm que vender! Mesmo na fase de desenvolvimento do produto e/ou protótipo é fundamental o contato com o mercado e investidores que possam abrir oportunidades e orientar o desenvolvimento do negócio.

c) Mentorias

São reuniões entre os empreendedores e convidados especiais que poderão apoiar o empreendedor em pontos específicos que foram levantados nas reuniões de aceleração. São momentos muito ricos em que profissionais com experiência relevante no mercado são convidados a interagir com as startups. Podem ser mentorias técnicas ou de negócios, mas todas marcadas pelo

sentimento de ter a oportunidade de falar com alguém que se demoraria meses para conseguir alcançar fora do programa.

d) Tecnova Talks

São encontros informais com empreendedores para, de uma forma descontraída, compartilhar casos de sucesso e de fracasso e inspirar os empreendedores do Tecnova em suas jornadas.

e) Banca Intermediária

No terceiro mês do programa, sugerimos a execução de uma banca intermediária com convidados externos, investidores, especialistas e potenciais clientes visando avaliar as startups e contribuir para o crescimento dos negócios.

f) Demoday

É o evento que finaliza o programa de aceleração. Após seis meses de programa as startups terão o palco para mostrar não só para todo o ecossistema mas também para uma seleção de investidores todos os resultados atingidos no programa. É hora de celebrar todo o esforço despendido no período e realizar parcerias para a evolução dos negócios. As empresas apoiadas são devidamente treinadas e orientadas para este momento, em especial para participação em rodadas de investimento.



2.3 Resumo dos principais elementos do programa de aceleração:

ITEM	BREVE DESCRITIVO
Duração	18 meses, sendo 6 meses de programa e 12 meses de acompanhamento
Diagnóstico	Realizado no início do programa, no término da aceleração (mês 6) e no final do acompanhamento (mês 18)
Mentorias	Semanais, sob demanda. Normalmente são realizadas de 15 a 20 mentorias para cada empresa em temas diversos.
Check-points	Semanais durante a aceleração e mensais durante o acompanhamento
Conteúdos/Workshops	Semanais durante a aceleração (6 meses)
Ida a campo para validação	De acordo com o momento da empresa apoiada
Colisão com o mercado	Duas sessões ao longo da aceleração
Tecnova Talks	Um evento por mês durante a aceleração

Bancas de avaliação	Mês 3 da aceleração e Demoday
Rodadas com investidores	Mês 3 da aceleração, demoday e de acordo com a momento da empresa durante o acompanhamento.

2.4 Ferramentas de apoio às atividades

A Neo Ventures possui uma série de ferramentas para a realização das atividades online e presencial para viabilização do presente projeto, sendo as principais listadas a seguir.

SISTEMAS	BREVE DESCRITIVO
	Possuímos o pacote empresarial completo do G Suite, incluindo serviços de armazenamento e sincronização de arquivos (Drive), Serviços de conferência remota (Meet), entre outras funcionalidades.
	O Mentimeter consiste em uma plataforma e aplicativo de mesmo nome usado para criar apresentações com feedback em tempo real. Muito útil para apresentações dinâmicas, com votações e prioridades.
	Serviços de conferência remota. Possuímos contas corporativas que nos permitem utilizar todas as possibilidades da plataforma.
	Espaço de trabalho virtual colaborativo. Muito útil para dinâmicas de brainstorming, elaboração de canvas, entre outras atividades de co-criação que utilizam post-its.
	Quadro branco de colaboração para equipes, escalável, seguro, pronto para empresas para equipes remotas. Permite fazer roadmap, organogramas entre outros vários templates.
	Estúdio virtual que permite que os usuários façam lives com mais de uma pessoa ao mesmo tempo. A ferramenta transmite os vídeos nas principais redes sociais, como Facebook , YouTube , LinkedIn , Twitch e Periscope e facilita a realização entrevistas, rodas de discussões e eventos online. Possuímos uma conta paga com todas as funcionalidades.

	<p>Discord é a maneira mais fácil de falar por voz, vídeo e texto. Converse, converse, saia e fique perto de seus amigos e comunidades. Temos utilizado a ferramenta para diferentes finalidades, tais como, bootcamp e hackathons online.</p>
	<p>Gestão de contratos eletrônicos.</p>
	<p>O ZAG é um aplicativo para gestão de reembolsos.</p>
	<p>Plataforma proprietária para lançamento de programas e seleção de pessoas e projetos.</p>
	<p>Plataforma EAD utilizada para cursos e treinamentos da Neo Ventures Academy.</p>



2.5 Alguns cases

Apresentamos a seguir alguns depoimentos e cases dos principais programa de aceleração e internacionalização operados pela Neo Ventures.

Capacitação:
Canvas de Internacionalización

El canvas de internacionalización es una herramienta que tiene como objetivo definir un modelo para expansión al mercado internacional. A partir del uso de esta herramienta, las empresas conseguirán identificar, de manera visual, todas las oportunidades y barreras para la internacionalización a Brasil.

Agenda del evento:

- Presentación del Canvas
- Los 5 pilares del Canvas
- ¡Manos a la obra!
- Próximos pasos
- Preguntas



SoftLanding
BRASIL

Facilitadora


Ailyn Ambrélin
Asesoradora Corporativa
NEO

29 de julio - 1 hora

- Ver evento grabado
- Descargar contenido

SoftLanding
BRASIL

¿Qué opinan las empresas?
Encuesta de satisfacción

Para entender cómo está siendo la experiencia de las empresas participantes del programa, disponibilizamos al final de cada evento una encuesta de satisfacción conteniendo 3 preguntas:

¿Cuánto el evento le ayudó a obtener nuevos aprendizajes o conocimientos?

Media: **4,77**

¿Cómo calificaría la organización del evento?

Media: **4,97**

Teniendo en cuenta su experiencia completa en el evento, ¿qué posibilidades tiene de recomendarlo a sus amigos o compañeros de trabajo?

NPS: **95**



Pré-Aceleração e Aceleração de Startups



Foi construído um **ebook** que reúne as **startups** **aceleradas** informações sobre **bioeconomia** e **cultura** local, e lições aprendidas.

NPS das startups: **88**



Pré-Aceleração e Aceleração de Startups



"Um dos melhores projetos do Startup NE"

"A **aceleração de Pernambuco** teve o **maior resultado** de desenvolvimento de startups do Nordeste"

Fernanda Zambon
Ponto focal do SEBRAE Nacional

NPS das startups: **97**



Aceleração de Startups



A startup 1nobank recebeu investimento de **1 milhão** de um investidor anjo.

NPS das startups: **94**

3 INVESTIMENTO

Considerando a realização do objeto deste contrato, dentro do prazo estabelecido de 18 meses, o valor do investimento por empresa acelerada é de R\$60.000,00 (sessenta mil reais), conforme previsto no Edital. O valor pode ser dividido em 6 (seis) parcelas iguais e consecutivas durante a etapa de aceleração. Destacamos ainda que os seguintes impostos estimados são incidentes nos serviços prestados pela Neo Ventures:

IMPOSTO	%
ISS	2,00%
PIS	0,65%
COFINS	3,00%
CSLL	2,88%
IRPJ	4,80%
ADICIONAL IRPJ	3,20%
TOTAL ESTIMADO	16,53%



4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

4.1 Responsabilidades

São responsabilidades da contratante:

- Acompanhar e apoiar o desenvolvimento dos serviços;
- Estimular o envolvimento das empresas a serem apoiadas;
- Participar de reuniões com a equipe Neo Ventures, visando a dirimir questões técnicas, comerciais e jurídicas pertinentes ao andamento do projeto;
- Demais responsabilidade previstas no edital e no termo de referência.

São responsabilidades da Neo Ventures:

- Executar e coordenar todos os serviços oferecidos na presente proposta;
- Seguir o calendário de atividades da contratante para entrega dos serviços;

- Garantir a disponibilidade e o envolvimento de seu corpo técnico para o cumprimento dos serviços oferecidos, cumprindo todas as exigências da legislação tributária, fiscal, trabalhista, previdenciária, de seguro, higiene e segurança do trabalho relativas ao pessoal alocado aos serviços, assumindo todas as obrigações e encargos sociais inerentes e respondendo integralmente pelos ônus resultantes das infrações cometidas;
- Informar ao cliente, sempre que solicitado o andamento dos serviços;
- Demais responsabilidades previstas no edital e no termo de referência.

4.2 Confidencialidade

As informações contidas nesta proposta são de propriedade da Neo Ventures e devem ser usadas apenas como parte da negociação específica a que se refere este trabalho. Não é permitida a divulgação do seu conteúdo para terceiros, em todo ou em parte, sob qualquer forma. A Neo Ventures compromete também a manter sob absoluto sigilo e confidencialidade todas as informações obtidas no âmbito deste instrumento, assim como no âmbito do projeto a ser realizado. As permissões para publicação de informações consideradas estratégicas obtidas durante a execução das atividades cobertas pelo contrato dependerá de acordo entre o cliente e a Neo Ventures.

4.3 Validade da proposta

A validade da proposta é de 90 (noventa) dias corridos, contados a partir da data deste documento.



Neo Negócios Inovadores Corporativos Ltda.

Vinicius Bortolussi Roman

Fortaleza, 23 de outubro de 2023.

Vinicius B. Roman
Sócio Administrador - Neo Negócios
CNPJ: 30.141.933/0001-80