



FUNDAÇÃO
DE AMPARO À PESQUISA
DO PIAUÍ - FAPEPI



MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



CHAMADA PÚBLICA FAPEPI/MCTI/FINEP No 02/2023
CRENCIAMENTO DE EMPRESAS PARA INTERNACIONALIZAÇÃO DE
STARTUPS PIAUIENSES NO TECNOVA 3 PIAUÍ: PROGRAMA INOVAPIAUI DE
APOIO À INOVAÇÃO TECNOLÓGICA



uGlobally

SUMÁRIO

1- Dados Gerais da Proponente	3
2- Histórico de Atuação da Empresa	3
2.1- Consultoria para Startups	3
2.2- Missão de Negócios	4
2.3- Corporate Innovation	5
2.4- Scouting Internacional	5
2.5- Bootcamp	6
2.6- Palestra	6
2.7- uGlobally Hub	6
3- Empresas e parceiros atendidos	7
4- Equipe Técnica Especializada	8
5- Empresas atendidas e internacionalizadas	10
6- Parcerias Estratégicas Internacionais	11
7- Proposta de internacionalização para as startups do Tecnova3PI e Metodologia	12
7.1- Marketing, Engajamento do Ecossistema e Seleção de Participantes	13
7.2- Desenvolvendo uma mentalidade internacional	14
7.3- Bootcamp Internacional de Treinamento e Prática	14
7.4- Mentoria em grupo e individuais	14
7.5- Plataforma uGlobally Hub (bônus)	15
7.6- Análise interna para internacionalização	15
7.7- Pesquisa e Escolha do(s) mercado(s)-alvo	15
7.8- Validação do(s) mercado(s)-alvo & criação de network local	16
7.9- Matchmaking e Conexão Internacional	16
8- Definições e Atividades a serem executadas	16
8.1- Trilha Básica de Internacionalização (Duração estimada – 9 meses)	16
8.1.1- Ação 01 - Bootcamp	16
8.1.2- Ação 02 - Individual Mentoring Sessions	17
8.1.3- Ação 03 – Plataforma uGlobally HUB	17
8.1.4- Internationalization Readiness/Maturity Report	17
8.2- Programa Avançado de Internacionalização (Duração Estimada – 6 meses)	18
8.2.1- Ação 01 - Análise interna para internacionalização	19
8.2.2- Ação 02 - Escolha do(s) mercado(s)-alvo	19
8.2.3- Ação 03 - Mapeamento de ecossistema	19
8.2.4- Ação 04 - Networking + matchmaking	20
9- Documentos que Acompanham a proposta	20

uGlobally

1- Dados Gerais da Proponente

Razão Social: **UGLOBALLY B. V. TREINAMENTO LTDA**

Data de Incorporação: **26/08/2021**

Endereço: **Av, Vicente Machado, 2.963 – Seminário, Curitiba – PR 80.440-021**

Representante Legal: **Rodrigo Mendes**

Email de Contato: rodrigo.mendes@uglobally.com

Telefone: **(15) 991170202**

1.1- Operação na Holanda

Razão Social: **UGLOBALLY B. V.**

Data de Incorporação: **14/12/2017**

Endereço: **Vlamingstraat 4, 2712 BZ – Zoetermeer**

Representante Legal: **Rodrigo Olmedo**

Email de Contato: rodrigo@uglobally.com

Telefone: **+31 6 44640364**

2- Histórico de Atuação da Empresa

Fundada em Curitiba e incorporada na Holanda, a uGlobally é uma empresa focada em ajudar projetos inovadores a acessar mercados internacionais. A uGlobally combinou a experiência adquirida em vários projetos de expansão internacional para criar soluções exclusivas para quem deseja expandir para novos mercados.

Atuamos em diversas frentes dando suporte para startups e atores dos ecossistemas de inovação, ofertando serviços altamente qualificados e internacionalmente reconhecidos, como:

2.1- Consultoria para Startups

A uGlobally não só prega a internacionalização como também já passou internamente pelo processo, quando percebeu que outros países ofereceriam maiores oportunidades de crescimento.

Nascida no Brasil, a empresa foi incorporada nos Países Baixos, onde hoje também tem sua sede. Desta forma a uGlobally viveu o processo e sentiu na pele os desafios e benefícios da internacionalização, pondo seus próprios serviços à prova e se preparando ainda mais para apoiar outras empresas disruptivas.

Se uma Startup tem potencial global, podemos ajudar com:

- Análise interna para internacionalização: antes de iniciar qualquer processo devemos conhecer nossas forças e fraquezas para saber onde atacar e o que evitar;
- Pesquisa de mercados alvo: Uma das etapas mais importantes! Para saber qual região terá mais aderência à startup e seus produtos, levando em consideração diversos aspectos;

uGlobally

- Conexão com parceiros e mapeamento de clientes no exterior: Porque não entrar em um país com o apoio de quem conhece o mercado? Assim a entrada será mais rápida, com menos riscos e menos gastos. A uGlobally também busca e te conecta com esses atores para que você possa iniciar as operações de forma mais segura e suave, o que também é chamado de *soft landing*;
- Mapeamento e auxílio para aplicação em aceleradoras e incubadoras: Se o objetivo for participar de um programa também podemos auxiliar. Temos dezenas de programas mapeados pelo mundo e estudaremos as melhores opções para garantir que a aplicação seja adequada e com as melhores chances de aprovação em programas ou investimentos;
- Estruturação internacional: Mesmo após entrar no novo país é preciso apoio no início da operação, com reuniões de planejamento e acompanhamento dos parceiros encontrados.

2.2- Missão de Negócios

A missão internacional leva um grupo de empresários para uma viagem de negócios com uma agenda repleta de atividades pré-determinadas e assertivas para o estudo de um novo mercado. Essa vivência é muito intensa, transformando a mente de quem participa, abrindo novas oportunidades e novas visões. As empresas identificam parceiros, canais e em alguns casos novos clientes. A participação em uma missão facilita a entrada no mercado de interesse ou mesmo em programas de governo. Os empresários são levados para conhecer feiras, conversar com empresários locais e visitar empresas que são referência do setor no qual atua. É uma imersão no ecossistema do local visitado, interagindo com importantes atores que podem contribuir com os negócios e construir network. É uma das maneiras mais interessantes de se conhecer o mercado alvo para o qual o empresário deseja expandir seus negócios. A missão normalmente é dividida em 3 partes:

Preparação: Que pode ser [presencial](#) ou virtual (foto 1), assim podemos tirar o maior proveito do evento, entender as características de cada participante e nivelar o grupo;

Suporte e acompanhamento: Criação de agenda técnica (fotos 2 e 3) de acordo com necessidades individuais e suporte durante toda a viagem;

Matchmaking: Individual para as empresas participantes e criação de eventos oficiais (foto 4) com foco em interações e encontros desenvolvidos exclusivamente para os empresários do grupo.

Aqui vai um exemplo de missão bem-sucedida que fizemos, condensada no relatório [The Next Web 2022](#).

uGlobally



Foto 1



Foto 2



Foto 3

Foto 4

2.3- Corporate Innovation

Considerando que grandes corporações têm necessidades e estruturas diferenciadas, a uGlobally desenvolve uma abordagem exclusiva para esse setor, respeitando o tamanho do time, velocidade de operações, riscos de investimento e etc..

No trabalho com corporações a informação de alta qualidade é vital para garantir a busca e seleção de uma startup inovadora no setor definido, já que ao envolver grandes investimentos, os riscos de perda também são maiores. Então unimos nosso conhecimento estratégico com nossa network para facilitar o encontro e a relação com startups garantindo a união de tecnologias inovadoras para o sucesso da estratégia.

2.4- Scouting Internacional

Funciona como uma busca, seguida de levantamento de dados e mapeamento de startups de determinado segmento e/ou região, com características em comum para uma estratégia definida. Por exemplo, uma corporação que busca startups de um país para poder investir ou um fundo de fomento que busca empresas de um setor de interesse.

Pode ser feito para:

- Grandes empresas;

uGlobally

- Órgãos de governo;
- Programa de aceleradoras/incubadoras &
- Investidores ou fundos.

2.5- Bootcamp

É um programa intenso de curta ou média duração para um grupo de empresários sobre internacionalização, normalmente com foco no setor de atuação deste grupo. Pode ser virtual ou presencial e nele o participante sai com uma bagagem que o coloca em posição de iniciar o projeto de internacionalização de sua empresa.

Entre as atividades feitas estão:

- Palestra inaugural para nivelar o grupo;
- Apresentação de um projeto de internacionalização;
- Critérios de seleção de mercado;
- Apresentação de estratégias e ferramentas para entrada no país escolhido;
- Interação com empreendedores que já operam em outros países;
- Considerações sobre diferenças culturais;
- Processo de admissão em aceleradoras;
- Como criar um pitch internacional &
- Mentoria um a um.

2.6- Palestra

Workshop ou a palestra ([como esta](#)) funciona como uma aula breve, executada em poucas horas ou em um período reduzido, sobre um tema a ser escolhido. Ela é normalmente a porta de entrada para quem quer entender mais sobre internacionalização e o tema e pode ser focado no setor do público-alvo.

Alguns dos temas das palestras:

- Criando mini multinacionais disruptivas;
- Como selecionar seu próximo mercado;
- Principais estratégias e ferramentas para expansão internacional &
- Pitch internacional.

2.7- uGlobally Hub

Com a experiência da equipe de +21 anos de internacionalização somados e unidos desde 2016 a uGlobally ajudou mais de 500 empresas em 40 países diferentes a acessarem novos mercados, desenvolveu técnicas, ferramentas e um material exclusivo.

Foi assim que, a convite do Sebrae Nacional, nosso CEO [Rodrigo Olmedo](#) criou o curso [Internacionalização de Startups](#), transmitido para todo empreendedor que tenha o sonho de levar sua empresa para o mundo.

uGlobally

Em 2021 reunimos todo esse conhecimento e lançamos o uGlobally Hub - uma [plataforma de cursos online](#). De forma acessível em inglês (com legendas em português) o usuário têm acesso onde e quando quiser a um conteúdo que vai desde a definição do momento certo para a expansão, passando pela análise e escolha dos mercados mais adequados e desenvolvimento da estratégia de entrada, incluindo mentores internacionais para auxiliar a validação e inserção no novo mercado.

O Hub oferece, em um só lugar, aulas, apresentações, entrevistas com especialistas, depoimentos e o passo a passo, utilizando as melhores técnicas e ferramentas de forma segura e com o apoio de especialistas no assunto.

3- Empresas e parceiros atendidos

O portfólio de projetos atendidos pela uGlobally conta com startups, atores de ecossistemas e vários órgãos públicos, como a União Européia, o Consulado holandês, Governo do Reino Unido e o Sebrae nacional além de empresas e organizações internacionais como Novo Nordisk, ENRICH in Brazil, IASP, EBN. Nós já atendemos +500 empresas de +40 países. Alguns dos projetos realizados nos últimos anos:

EU-India Innocenter: Somos um dos parceiros na criação do centro de inovação entre a União Europeia e a Índia, tendo a responsabilidade de gerenciar toda a rede do centro e treinar mais de 500 empresas para se internacionalizarem.

Global Impact Bootcamp: Realizado em parceria com o governo do Reino Unido, atendendo +100 startups, foi um programa projetado para ajudar empreendedores a compreender a dinâmica do mercado mundial e as principais oportunidades para empresas brasileiras ao redor do mundo.

NEXT: BRASIL: Um programa exclusivo organizado pela uGlobally em colaboração com o Consulado Geral da Hungria em São Paulo e a Agência de Inovação Hungarian Express, patrocinado pelo Ministério das Relações Exteriores e Comércio da Hungria, com o objetivo de apresentar a cultura empresarial brasileira e o ecossistema de tecnologia e inovação do país para as 12 startups húngaras selecionadas.

Curso de Internacionalização do SEBRAE: Gravamos o curso oficial de internacionalização do SEBRAE - o maior construtor de ecossistemas do Brasil, com escritórios em quase todas as cidades do país.

Soft-landing in the Netherlands: Em parceria com a Crosspring, organizamos dois anos de soft-landings na Holanda, Índia e Estados Unidos para empresas europeias e construtores de ecossistemas.

Innovation bootcamp ENRICH Brasil 2019: Workshop no qual treinamos empresas europeias para ingressar no mercado brasileiro.

uGlobally

Abaixo estão alguns de nossos principais parceiros e clientes:



GINIMACHINE

MINISTÉRIO DA
CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO



BUILDING
THE INNOVATION
ECOSYSTEM



4- Equipe Técnica Especializada

A uGlobally conta atualmente com uma equipe de 14 pessoas, divididas entre Gestão e Operação, Administrativo/Financeiro, Marketing e Comunicação, Vendas e Projetos. A equipe dedicada aos projetos é multicultural e formada por especialistas em internacionalização de empresas, entre eles:

Rodrigo Mendes - Country Manager Brasil é especialista em internacionalização de empresas e ambientes de inovação. Country Manager Brasil da Uglobally, é responsável pelo desenvolvimento de negócios e pelos programas de internacionalização de startups e ecossistemas de inovação. Diretor de Relações Internacionais da ANPROTEC e Presidente da Divisão Latino-Americana da IASP - International Association of Science Parks. Investidor Anjo, Mentor e Conselheiro de startups. É advogado pós-graduado em Direito Econômico e Comercial Internacional e em Gerenciamento e Execução de Projetos de Inovação Tecnológica. Atuou como Diretor Executivo do Parque Tecnológico de Sorocaba e como Executivo de Negócios Internacionais do Parque Tecnológico de São José dos Campos. (www.linkedin.com/in/romendes)

uGlobally

Rodrigo Olmedo - CEO é um empreendedor brasileiro com background em marketing e negócios internacionais. Ele já viveu em três continentes e cofundou duas empresas - uma agência de marketing digital e a uGlobally, empresa holandesa focada na internacionalização de negócios inovadores.

Ele mora na Holanda e está altamente envolvido com o ecossistema Europeu de inovação em diversos projetos da União Europeia, como o soft-landing, Ryme+ e Startup Lighthouse, é palestrante em diferentes eventos e mentor de programas de aceleração ao redor do mundo. Rodrigo já envolveu mais de +400 empresas de +35 países em seus projetos. (www.linkedin.com/in/rodrigoolmedo)

Fernanda Neumann - COO da uGlobally tem 9 anos de experiência em conectar indivíduos e empresas e liderar equipes de alto desempenho. Apaixonada por ajudar startups a crescer e expandir para novos mercados, ela trabalhou com um grupo diversificado de startups e atores de ecossistemas de 46 países, gerenciou equipes em diversas indústrias e colaborou com grandes corporações como AB-InBev, Novo Nordisk, Mitsui&Co, ZX Ventures e ACE Startups, além de projetos empolgantes como EU-India Innocenter, Startup Europe, ProinterBio, Enrich Brazil, Soft Landing e outros. Fernanda possui uma compreensão sólida das oportunidades de mercado, planejamento de negócios, obtenção de financiamento, construção e gerenciamento de equipes, expansão de empreendimentos e networking com líderes do setor. (www.linkedin.com/in/fernandaneumann)

Maurice Beckand Verwee - Board Member atua como membro do conselho e investidor na uGlobally. Com experiência como fundador da Crosspring B.V., Maurice tem ajudado startups de todo o mundo a crescer e se desenvolver desde 2006. Com base nos Países Baixos, Maurice é um especialista em negociação, tecnologia e avaliação de propriedade intelectual. (www.linkedin.com/in/mauricebv)

Lara Frois – Gerente de Projetos de Internacionalização faz parte da equipe de Consultoria e Gerenciamento de Projetos da uGlobally. Atualmente sediada em Salvador, Lara possui experiência no setor privado com consultoria para internacionalização e organização de eventos para promover oportunidades internacionais. No setor público, ela trabalhou com cooperação internacional e projetos para o ecossistema local de inovação. (www.linkedin.com/in/lara-frois-01559a109)

Rafael Rodrigues – Gerente de contas, Internacionalista de formação, é especialista em gerenciamento de projetos, técnico em administração, pós-graduando em Product Management e futuro especialista em Negócios Internacionais e Globalização de Empresas. Atualmente lidera um dos maiores programas de

uGlobally

expansão de mercado para startups brasileiras e a maior competição do país sobre o tema, o Desafio Sebrae Like A Boss, juntamente ao Instituto Inova+, onde atua como gerente de operações. Com experiência internacional, acumula vivências acadêmicas e profissionais na Turquia (Anadolu Üniversitesi), Egito (Softlock IT), Itália (Le Soleil Home Cooperative) e Alemanha (LOGO sprachenschule). É certificado pela George Mason University - School of Business em 'Formação, negociação e resolução de conflitos', e já foi membro da Comissão de Direito Internacional do Instituto dos Advogados da Bahia. Possui passagem por empresas internacionais da Europa (Ironhack) e América Latina (BEO World), uma multinacional (Deloitte), e por organizações do primeiro (Consulado Geral Honorário do Japão em Salvador) e terceiro setor (AIESEC no Brasil e UNAIDS). (www.linkedin.com/in/rrodriguestf)

5- Empresas atendidas e internacionalizadas

Abaixo apresentamos algumas das empresas atendidas pela uGlobally e seus resultados de internacionalização, bem como, alguns programas realizados com parceiros nacionais e internacionais e os resultados alcançados.

No anexo 1, apresentamos os atestados de capacidade técnica que comprovam as atividades realizadas e os resultados obtidos.

#	Cliente Startup	Contato	Ano	Projeto	Resultados
1	Vidya Tech	Otavio Corrêa	2022	Consultoria	Operação EUA
2	Farmly	Telmo	2021/2022	Consultoria	Operação Holanda
3	FIVE Validation	João e Silvia	2021/2022	Consultoria	Operação Europa
4	Solvum	Nathália Ornelas	2023	Consultoria	Internacionalização Reino Unido
5	BikeHero	Duilly Cicarini	2022/2023	Consultoria	Incubação Portugal
6	Cognitive	Reginaldo	2023	Consultoria	Comercial Europa
7	Nanoscopying	Beatriz Veleirinho	2023	Pesquisa de mercado; Promoção comercial	Participação em Feiras e Início de Exportação
8	Agricon	Eduarda Olivia Schneider	2023	Pesquisa de mercado; Global Impact Bootcamp	Abertura empresas Portugal, Emirados e China
9	WiFire	Rodrigo Palhano	2016	Mindset Global 2016	Operação América latina & Caribe
10	Clvbe	Francisco Lang	2017	Softlanding uGlobally	Internacionalização Europa
11	ARize	Aryan Behzadi	2023	Missão Web Summit NL 2023	Operação Holanda
12	NordMoney	Clovis Miiller Junior	2022	Global Impact Bootcamp	Internacionalização Suécia e LatAm
13	LOC	Caio	2022	Missão Web Summit 2022	Incubação Portugal

uGlobally

14	SEMINE	Marcos	2022	Missão Web Summit 2022	Parcerias estratégicas em Portugal
15	SmartRural	Obionor	2022	Missão Web Summit 2022	Parcerias estratégicas em Portugal
#	Cliente Ecosistema	Contato	Ano	Projeto	Resultados
1	Sebrae-BA	Tauan	2022	Missão Web Summit 2022	20 startups apoiadas
2	Sebrae-PE	Conceição	2022	Missão Web Summit 2022	10 startups apoiadas
3	Instituto Pedro Nunes - IPN	Ana Seguro	2023	Workshop Internacionalização	20 startups apoiadas
4	MRE - SECTEC	José Silvestre	2021 / 2022	Missão TNW NL 22 & Pesquisa atração investimento	15 startups apoiadas
5	Crosspring	Maurice	2018/19	Soft-landing NL	50 startups Holanda e Índia
6	EU-Índia Innocenter	Juliane Frommter / Laura	2021/23	EU-Innocenter	400 startups capacitadas
7	UK Governmnt	Andrea	2022	Global Impact Bootcamp	100 startups qualificadas e 6 internacionalizadas
8	SEBRAE RJ	Miriam Leticia /	2021/2022/2023	PROINTER Bio	60 empresas atendidas
9	SEBRAE NA	Cris Mieko	2022	Workshops; Mentorias	100 startups treinadas

6- Parcerias Estratégicas Internacionais

Para garantir as melhores oportunidades e conexões aos nossos clientes, a uGlobally construiu uma extensa rede internacional de parceiros estratégicos, envolvendo instituições governamentais, representações diplomáticas, associações nacionais e internacionais.

A rede de parceiros da uGlobally está presente em diversos países e em todos os estados brasileiros e envolve partes interessadas-chave, incluindo uma lista de startups e empreendedores, incubadoras e aceleradoras de negócios, centros de inovação, espaços de coworking e construtoras de empreendimentos, além de instituições governamentais ligadas a atividades empreendedoras, plataformas de inovação aberta e instituições de apoio, como o Sebrae, Departamentos de Desenvolvimento Econômico e atores relevantes no ecossistema de startups brasileiro, como ANPROTEC, APEX Brasil, Sebrae e outros.

Aqui estão alguns de nossos parceiros estratégicos que serão convocados a participar e se envolver no programa:

Organização	Descrição	Presença
German Entrepreneurship	Aceleradora Internacional	Internacional
CIVITA	Aceleradora Internacional	Internacional

uGlobally

European Business Network - EBN	Rede Europeia de Ambientes de Inovação	Internacional
LINK - India	Aceleradora de Startups	India
IASP	Associação Internacional de Parques Tecnológicos	Internacional
RVO - Dutch Government	Agência de Promoção Internacional	Holanda
Berlin Partners	Agência de Desenvolvimento Local	Alemanha
APEX Brasil	Agência de Promoção Internacional	Internacional
Ministério das Relações Exteriores	Relações Diplomáticas	Internacional
Select USA	Relações Diplomáticas	Estados Unidos
UK-DIT	Relações Diplomáticas	Reino Unido
The Ventrue Builder	Hub de Inovação	Portugal
Crossspring	Aceleradora - Investidores	Internacional
Founders Institute	Instituição de Promoção do Empreendedorismo	Nacional
Inst Regeneração Global	Associação para o Desenvolvimento Sustentável e Inovação	Nacional
ABStartups	Associação Brasileira de Startups	Nacional
Enrich in Brazil	Associação que promove parcerias entre a União Europeia e o Brasil	Internacional

7- Proposta de internacionalização para as startups do Tecnova3PI e Metodologia aplicada ao programa

O projeto será baseado no Programa de Internacionalização da uGlobally: *From Local to Global*, que já foi implementado em mais de 10 países ao redor do mundo e em diversas regiões do Brasil.

O programa tem como objetivo ajudar os empreendedores a desenvolver uma visão global em seus modelos de negócios, independentemente do nível de maturidade das empresas. Está dividido em diferentes etapas para ajudar os participantes a entender a dinâmica do mercado mundial e as principais oportunidades para as empresas brasileiras ao redor do mundo.

Durante a formação, os empreendedores desenvolvem capacidades para criar a sua estratégia global seguindo a metodologia lean startup e utilizando diversas ferramentas práticas que facilitam o seu processo de internacionalização. Como resultado da adesão ao programa, espera-se que os empreendedores:

uGlobally

- Implementem uma perspectiva global em seus modelos de negócios.
- Compreendam o momento certo para iniciar o seu processo de internacionalização.
- Aprendam a identificar os mercados mais estratégicos para sua expansão internacional.
- Apliquem estratégias enxutas de entrada no mercado ao expandir para um novo país.
- Compreendam os principais prós e contras da internacionalização.
- Usem e apliquem ferramentas estratégicas, programas e outros meios de apoio em toda a sua.

O programa é dividido em diferentes processos que entregarão conteúdos, ferramentas estratégicas e experiências únicas aos participantes. Estes processos são explicados abaixo.

7.1- Marketing, Engajamento do Ecosystema e Seleção de Participantes

A uGlobally tem uma experiência considerável em gerar interesse e engajamento com programas de parceiros em relação à internacionalização, tanto no Brasil quanto na Europa.

Aproveitamos nossa rede existente de mais de 1.000 empreendedores brasileiros considerando a expansão internacional por meio de nossas atividades de planejamento internacional. Além disso, também utilizamos nossa rede corporativa de alto nível e comunidade de instituições públicas; além das principais incubadoras, aceleradoras, parques científicos e tecnológicos e polos de inovação tanto do Brasil quanto do exterior para ajudar na divulgação do programa. Essa rede será engajada para ajudar a recrutar participantes para o programa, buscar parcerias e criar visibilidade para todas as atividades realizadas no projeto.

A uGlobally já está implementando estratégias semelhantes para recrutar empresas para os programas *Eu-Índia Innocenter* na Europa/Índia, bem como para projetos específicos de internacionalização organizados no Brasil, como a missão empresarial ucraniano-brasileira, missão internacional Web Summit 2022, Global Impact Bootcamp do UK-Brasil Tech Hub e muitos outros.

7.2- Desenvolvendo uma mentalidade internacional

Não adianta criar uma estratégia impecável para permitir que empreendedores se internacionalizem se não veem necessidade ou vontade de explorar mercados internacionais.

Pensando nisso, desenvolvemos o Global Mindset Workshop – uma palestra destinada a despertar a urgência em relação à internacionalização.

uGlobally

O treinamento visa ajudar os empreendedores a entender a dinâmica do mercado mundial e as principais oportunidades para as empresas brasileiras ao redor do mundo. Durante a palestra, crenças relacionadas à internacionalização serão desmistificadas e estratégias e hacks para entrada em mercados internacionais serão compartilhados.

Esta palestra já foi implementada em mais de 10 países ao redor do mundo, incluindo muitas cidades brasileiras e os principais ecossistemas europeus.

7.3- Bootcamp Internacional de Treinamento e Prática

Um bootcamp digital com encontros e workshops virtuais. O conteúdo abordado permitirá às empresas selecionadas estruturarem todas as etapas de sua expansão internacional – desde o planejamento até a consolidação de sua atuação global.

E cada encontro é focado em um tema específico, por exemplo:

- Desenvolvendo Multinacionais Disruptivas
- Selecionando seu próximo mercado
- Estratégias Lean para expansão internacional
- Mentoria em Grupo - Live interativa com convidados especiais
- Fazendo negócios no exterior: adaptações culturais

7.4- Mentoria em grupo e individuais

A uGlobally oferece sessões de mentoria em grupo para os participantes para estimular a interação, as discussões e trocas de experiências.

Já as mentorias individuais possibilitam uma assessoria personalizada na execução de atividades estratégicas para a expansão internacional, como pesquisa, análise e validação de mercado, definição de estratégia de entrada entre outros.

7.5- Plataforma uGlobally Hub (bônus)

As empresas terão acesso gratuito à plataforma de aprendizado online uGlobally Hub com nossas aulas exclusivas, programas personalizados, ferramentas e soluções para levar os negócios dos participantes ao próximo nível.

7.6- Análise interna para internacionalização

Como primeiro passo para a internacionalização, é fundamental realizar uma análise certa do momento atual da empresa e delinear os objetivos, recursos disponíveis e limitações de internacionalização da empresa. Além disso, também será necessário entender melhor os produtos oferecidos, pontos fortes e fracos da atuação da empresa e maturidade para avançar em um processo de internacionalização.

uGlobally

Com isso delineado, conseguimos entender qual a melhor abordagem para a sua internacionalização. Também é nessa etapa que criamos os critérios de seleção do mercado para analisar os países que têm maior aderência aos objetivos e interesses definidos pela empresa como custo, parceiros de qualidade, benefícios etc.

7.7- Pesquisa e Escolha do(s) mercado(s)-alvo

A definição do mercado alvo é uma das atividades mais importantes no processo de internacionalização, nesse sentido é fundamental analisar e comparar as opções de países e regiões com a maior precisão e assertividade. Utilizamos para essa análise, uma ferramenta exclusiva que criamos para realizar a análise dos mercados-alvo, nossa Calculadora de Market-Fit. O resultado final será apresentado de acordo com o *market-fit*® da empresa nos mercados analisados, como no exemplo a seguir:



As pesquisas e levantamento de informações sobre o mercado alvo segue de acordo com os critérios de seleção estabelecidos por cada empresa, tais como tamanho de mercado, viabilidade de operação, barreiras burocráticas, custos de abertura e operação da empresa, incentivos para atração de investimentos, entre outros.

7.8- Validação do(s) mercado(s)-alvo & criação de network local

Buscamos assim confirmar, na prática, se a escolha do mercado condiz com os objetivos da empresa. Para isso, criamos um network estratégico com ambientes de inovação e apoio a negócios para entender todos os detalhes relacionados a aquele mercado e como executar a internacionalização da maneira mais efetiva possível. Identificamos os incentivos e sistemas de apoio local, acordos bilaterais, impostos, custos, facilidade de abertura e execução do negócio, entre outros.

7.9- Matchmaking e Conexão Internacional

Realizamos missões virtuais de imersão e rodadas de matchmaking com o ecossistema local, conectando as demandas das empresas com potenciais parceiros que facilitam o acesso e a entrada no mercado alvo.

8- Definições e Atividades a serem executadas

8.1- Trilha Básica de Internacionalização (Duração estimada – 9 meses)

De acordo com a demanda descrita no edital, a Fase I - Trilha Básica de Internacionalização deverá ser composta por:

- a) cinco (05) webinars sobre como estruturar um plano de inserção ou expansão internacional;
- b) curso de estratégia de internacionalização para negócios inovadores;
- c) duas horas de mentoria individual com especialistas e;
- d) certificado de conclusão da Trilha Básica.

Nesse sentido, as empresas participantes da trilha básica do programa Tecnova3PI terão acesso aos seguintes serviços da uGlobally, com duração estimada de até 9 meses:

8.1.1- Ação 01 - Bootcamp

Atividades:

Realização de 6 oficinas de capacitação coletiva para construção do plano e definição das estratégias de internacionalização com a utilização das ferramentas exclusivas uGlobally: Canvas da Internacionalização e da Calculadora de Market Fit.

Oficina 01 - Startups Sem Fronteiras - Global Mindset.

Objetivos:

Despertar nos participantes a urgência em relação à internacionalização.

Tópicos abordados:

- a) Crenças limitantes em relação à internacionalização
- b) Boas práticas e erros comuns (O que fazer e o que evitar)
- c) Oportunidades de internacionalização para empresas de todos os tamanhos
- d) Dicas e truques para iniciar a internacionalização.

Oficina 02 - Developing Disruptive Multinationals.

Objetivos:

Auxiliar as empresas a compreender o que é a expansão internacional, bem como por que e quando iniciar o processo.

Tópicos:

- a) Motivos para expandir internacionalmente
- b) Expectativas, metas e indicadores-chave de desempenho (KPIs)
- c) Recursos a serem investidos
- d) Canvas de internacionalização

Oficina 03 - Selecting your next market.

Objetivo:

Compreender como selecionar o país certo para a expansão.

Tópicos:

- a) Processo de seleção de mercado.
- b) Definição dos critérios de seleção de mercado.
- c) Pesquisa de mercado.
- d) Calculadora de adequação ao mercado internacional.

Oficina 04 - Lean strategies for international expansion.

Objetivo:

Compartilhar as melhores práticas para reduzir riscos e acelerar o processo de entrada no mercado.

Tópicos:

- a) Como validar suas suposições antes de comprometer muitos recursos.
- b) Estratégias de entrada no mercado.
- c) Ferramentas e truques para expansão internacional.

Oficina 05 - Group Mentoring - Interactive live with special guests.

Objetivos:

Aprender com a experiência de um empreendedor que já passou pelo processo;

Compartilhar boas práticas no processo burocrático de internacionalização.

Tópicos abordados:

- a) Caminho para o sucesso: transmissão ao vivo interativa com um empreendedor que já expandiu internacionalmente;
- b) Burocracia: transmissão ao vivo interativa para explicar o que precisa ser ajustado no Brasil antes de vender no exterior.

Oficina 06 - Doing business abroad: cultural adaptations

Objetivo:

Destacar as principais diferenças culturais ao fazer negócios com outras nacionalidades, além de fornecer insights práticos sobre como lidar com elas.

Tópicos:

- a) Aspectos culturais: comunicação, avaliação, liderança, tomada de decisão, construção de confiança, discordância e agendamento.
- b) Melhores práticas para fazer negócios internacionalmente.

Entrega: Realização de 6 oficinas e a construção dos planos estratégicos de internacionalização das startups participantes do programa, todas as atividades contam com certificado de participação.

Duração: 3 meses

8.1.2- Ação 02 - Individual Mentoring Sessions

Atividades:

uGlobally

Reuniões individuais de mentoria e refinamento dos planos estratégicos de internacionalização e definição dos critérios de seleção e estratégias de entrada no mercado alvo.

Entrega: 2h mentoria / Startup.

Duração: 1 mês

8.1.3- Ação 03 – Plataforma uGlobally HUB

Atividades:

Além dos treinamentos, a uGlobally também oferecerá acesso completo à nossa plataforma online para todos os participantes por até 6 meses. A plataforma inclui:

A) Ferramentas:

A1) Calculadora de Adequação ao Mercado: Obtenha informações macro de todos os países do mundo para apoiar sua pesquisa de mercado e uma porcentagem de adequação ao mercado com base em seus critérios de seleção.

A2) Canvas de Internacionalização: Desenvolva sua estratégia de expansão internacional criando um canvas de internacionalização para o seu negócio.

B) Cursos: Acesso a todos os cursos de internacionalização da uGlobally.

C) Guias Passo a Passo: Guias especializados para lançar seu negócio em mercados internacionais.

D) Caminho para o sucesso: Entrevistas com empreendedores e outros construtores de ecossistemas para compartilhar suas experiências ao fazer negócios em diferentes países.

Entrega: Acesso gratuito dos participantes ao conteúdo completo da plataforma uGlobally HUB.

Duração: 6 meses

8.1.4- Internationalization Readiness/Maturity Report

Atividades:

1-Reuniões de avaliação e diagnóstico com as startups participantes.

2- Identificar os objetivos e recursos a serem investidos, bem como as limitações para a internacionalização da empresa, identificando a melhor abordagem para começar o processo e criar os critérios de seleção dos mercados.

Entrega: relatórios de maturidade internacional / Internationalization Readiness Report e Certificado de Conclusão da Trilha Básica de Internacionalização.

Duração: 1 mês

8.2- Programa Avançado de Internacionalização (Duração Estimada – 6 meses)

Nos termos do edital, espera-se para esta trilha a aplicação de metodologia(s) estruturante de nível avançado de internacionalização, reconhecidas e efetivas, que viabilizem a internacionalização da empresa-cliente, em qualquer setor de atuação,

uGlobally

startups e/ou Micro e Pequenas Empresas (MPE) no período de execução dos projetos no Programa Tecnova3PI.

Nesse sentido, propõe-se para as empresas aprovadas para o Programa Avançado de Internacionalização uma sequência de ações utilizadas nos processos de consultoria individual da uGlobally, tendo em vista os desafios comuns de startups que buscam iniciar suas operações internacionais, entre os quais, podemos destacar:

- Definir o momento da empresa em uma análise interna que mostre os pontos fortes e fracos para nivelar a empresa para se iniciar o processo de internacionalização, englobando uma análise nos materiais de divulgação e comunicação da empresa, como o site, redes sociais, pitch deck e portfólio de serviços, algo que interfere na entrega do processo de internacionalização.
- Entender qual a região mais adequada para iniciar a operação internacional e assegurar quais países são a melhor escolha. A pesquisa levará em consideração aspectos como barreiras burocráticas, acordos bilaterais, impostos, custos, barreiras, facilidade de abertura e execução do negócio, entre outros;
- Criação um planejamento estratégico para testar novos mercados e criar uma estratégia de escala internacional com o menor relação custo-risco-tempo possível;
- Identificar ambientes de inovação públicos ou privados, parceiros estratégicos e prestadores de serviço para apoiar a atuação local e aumentar a escalabilidade da empresa.

Levando-se em consideração os pontos apresentados anteriormente, a uGlobally auxiliará as empresas com os seguintes serviços, com duração total estimada de 6 meses:

8.2.1- Ação 01 - Análise interna para internacionalização

Atividades:

A partir do Diagnóstico de maturidade para internacionalização realizado ao final da Trilha Básica, realizar o planejamento estratégico internacional da empresa, analisando o momento atual da empresa e delineando os objetivos, recursos disponíveis e limitações a internacionalização da empresa. Nesta etapa buscar-se-á entender melhor os produtos oferecidos, pontos fortes e fracos da atuação da empresa e maturidade para avançar em um processo de internacionalização.

Com isso definido, será possível buscar programas internacionais para candidatura e pitch para aumentar as chances de sucesso. Também é nessa etapa que criamos os critérios de seleção do mercado para analisar as regiões que têm maior

aderência a estes critérios, como custo, parceiros de qualidade, benefícios fiscais etc.

Entrega: Criação dos critérios de seleção para mercado-alvo; Usar como referência o Guia de Expansão Internacional – uGlobally Guides.

Duração: 1 mês

8.2.2- Ação 02 - Escolha do(s) mercado(s)-alvo

Atividades:

1- Pesquisa e levantamento de informações sobre o ecossistema estrangeiro, destacando os 3 principais mercados. Analisar e comparar as opções de países e regiões com maior precisão. Para essa análise, vamos utilizar uma ferramenta exclusiva da uGlobally. O resultado será apresentado de acordo com o market-fit® nos mercados analisados.

Entrega: Pesquisa de mercado-alvo de acordo com critérios estabelecidos na etapa 1, tais como tamanho de mercado, barreiras burocráticas, custos de abertura e operação da empresa, incentivos para atração de investimentos, entre outros. Definição de Mercados-Alvos por meio da ferramenta market-fit calculator®;

Duração: 2 meses

8.2.3- Ação 03 - Mapeamento de ecossistema

Atividades:

1- Mapear os 15 principais atores e stakeholders do mercados-alvo, como programas de softlanding e apoio a startups, incentivos governamentais, custos de abertura e operação da empresa, redes de investimentos, ambientes de inovação e potenciais parceiros de negócios.

Entrega: Relatório de oportunidades e atores dos principais mercados estrangeiros e sessões de feedback individual com os participantes.

Duração: 1 mês

8.2.4- Ação 04 - Networking + matchmaking

Atividades:

1- Organização de missões exploratórias virtuais que ajudem as decisões estratégicas iniciais (conforme disponibilidade dos parceiros no mercado de destino).

2- Envio de e-mails de Warm Introduction (apresentação e endosso da empresa frente outros ecosystem builders do mundo).

3- Conexão com ambientes de inovação e demais prestadores de serviços.

4- Promoção de até 03 (três) reuniões de matchmaking com parceiros e clientes.

5- Apoio nos processos de inscrição para incubação, aceleração ou softlanding no destino.