

# Finep Startup

## RELATÓRIO DE INFORMAÇÕES PRÉVIAS À VISITA TÉCNICA

Orientações para o preenchimento:

- 1) Para facilitar a coesão textual e entendimento, o documento deverá ter no **máximo 30 páginas ou 10 mil palavras**. Dentro de cada tópico indicamos uma sugestão de quantidade de palavras.
- 2) Deverão ser apresentadas as **fontes das informações** prestadas neste relatório.
- 3) Utilize fonte Times New Roman, tamanho 12 com espaçamento entre linhas de 1,5.
- 4) Margem: Sup e Inf: 2,5 cm; Esq e Dir: 3,0 cm
- 5) Responda cada tópico como se fosse um questionário, caso o tópico não se aplique coloque NA.
- 6) Os anexos listados ao final do relatório são de envio **obrigatório**.

7) A inclusão de figuras, gráficos e tabelas é livre, devendo as mesmas possuírem legendas.

### QUADRO RESUMO

<b>RAZÃO SOCIAL</b>	
<b>NOME FANTASIA</b>	
<b>CNPJ</b>	
<b>NOME DO EMPREENDEDOR (CONTATO PRINCIPAL)</b>	
<b>ENDEREÇO</b>	
<b>E-MAIL</b>	
<b>TELEFONE FIXO</b>	( )
<b>CELULAR</b>	( )
<b>VALOR DE INVESTIMENTO DEMANDADO</b>	

## SUMÁRIO

1. Resumo Gerencial (400 palavras) .....	4
2. Visão Geral da Startup (400 palavras) .....	4
3. Problema (400 palavras).....	4
4. Solução alvo .....	4
4.1. SOLUÇÃO ALVO (500 palavras).....	4
4.2. IMPACTOS DA SOLUÇÃO (200 palavras) .....	5
4.3. DESENVOLVIMENTO E PRINCIPAIS DESAFIOS (200 palavras) .....	7
4.4. PROPRIEDADE INTELECTUAL E DIREITOS À SOLUÇÃO (100 palavras).....	7
5. Mercado alvo (600 palavras).....	7
6. Modelo de Negócios (500 palavras).....	8
7. Forças de Mercado (1.000 palavras) .....	9
8. Capacidade e Alianças .....	10
9. Estrutura Societária / Corporativa (400 palavras) .....	11
10. Plano de Investimentos (200 palavras).....	12
11. Acordos Contratuais e Demandas Judiciais (200 palavras).....	13
12. Riscos e mitigadores (200 palavras).....	13
13. Considerações Adicionais (100 palavras).....	14
14. Anexos OBRIGATÓRIO .....	14

## 1. Resumo Gerencial (400 palavras)

Sintetizar principais informações do questionário:

- Origens da startup (ex: empreendedores, grupo econômico, universidade, spin of etc.)
- Setor de atuação, mercado-alvo, solução, estágio de desenvolvimento (RESUMO)
- Proposta de valor (RESUMO)
- Informações básicas:
  - Ano de criação
  - Localização e estrutura física
  - Estrutura de capital,
  - Faturamento no último ano
  - outros
- Principais conquistas e realizações (RESUMO)

## 2. Visão Geral da Startup (400 palavras)

Apresente brevemente a startup, abordando os tópicos:

- Breve histórico da empresa e dos empreendedores
- Alterações significativas de atuação e pivotagens anteriores
- Destaques em relação a inovação, premiações e reconhecimento externo
- Se pertence a algum grupo econômico ou possui empresas correlacionadas

## 3. Problema (400 palavras)

- Descreva o “problema” que a startup pretende resolver

- Apresentar dados que comprovem o problema mencionado (obrigatório citar fontes).

#### **4. Solução alvo**

##### **4.1. SOLUÇÃO ALVO (500 palavras)**

- Apresente a solução foco (produto e/ou serviço), sua funcionalidade, método de funcionamento, etc.
- Apresente a proposta de valor da solução para o mercado alvo.
- Detalhe os diferenciais da solução (tecnológicos, mercadológicos, etc.) frente às outras soluções existentes no mercado, nacional e internacional. Quais as evidências que comprovam esses diferenciais?
- Apresente as características que dificultam (ou facilitam) a imitabilidade da solução por concorrentes e outros atores.
- Apresente os fatores organizacionais que levam a empresa a ter a capacidade necessária para o emprego desta solução

##### **4.2. IMPACTOS DA SOLUÇÃO (200 palavras)**

**Resultados intermediários** Mudanças tangíveis geradas pela solução no público-alvo

**Resultados finais** Transformações sociais mais amplas causadas pela solução

- Impacto para a sociedade  
(Natureza dos impactos: aumento de renda, acesso a bens, promoção de cidadania, capital social etc)

- Impacto para o meio ambiente  
(Contribuição para o meio ambiente; Impacto em uso de recursos e emissões)

##### **4.3. DESENVOLVIMENTO E PRINCIPAIS DESAFIOS (200 palavras)**

- Qual o estágio atual de desenvolvimento da solução? (Protótipo, cabeça de série, em comercialização inicial, escalando, etc.)

- Quais são os principais desafios para o desenvolvimento da solução e as medidas tomadas para enfrenta-los?
  - Fatores técnicos/tecnológicos
  - Fatores mercadológicos

#### **4.4. PROPRIEDADE INTELECTUAL E DIREITOS À SOLUÇÃO (100 palavras)**

- A solução proposta está patenteada em nome da empresa ou de terceiros ou em processo de patenteamento? Se em nome de terceiros, existe contrato de direito de uso?
  - Se sim, apresentar (**em anexo**) Política e Contratos de Propriedade Intelectual (PI) da empresa com (i) funcionários, (ii) universidade, (iii) desenvolvedores terceirizados, etc.
  - Apresentar outros cuidados referentes a PI e direitos autorais.
- A solução proposta precisa de licenciamento para comercialização?
  - Se sim, apresentar (**em anexo**) contratos referentes à licença de comercialização.

#### **5. Mercado alvo (600 palavras)**

- Descreva as características principais do mercado alvo (cliente) da solução.
  - Apresente uma estimativa do tamanho desse mercado em base anual, explicitando as premissas e cálculos utilizados.
  - Existem barreiras de entrada para a startup nesse mercado? Apresente. Descreva a estratégia para superá-las.
  - Quais são as tendências principais desse mercado e como a startup e/ou sua solução se posicionam em relação a elas?

- Caso a empresa **NÃO** possua inserção no mercado

- Quais são os primeiros clientes potenciais prospectados pela empresa?
- Qual abordagem será utilizada sobre esses clientes? Descreva suas vantagens e dificuldades.
- Existe uma estratégia de retenção de clientes?

- Caso a empresa **JÁ** possua inserção no mercado

- Descreva as características dos primeiros e atuais clientes da empresa com a solução alvo.
- Qual o atual pipeline de clientes para novas vendas no curto prazo?
- Descreva o feedback obtido até o momento pelos clientes (apresente informações reais e com comprovações para corroborar sua resposta)
- Qual a participação de mercado da empresa atualmente e qual a participação almejada?
- Existe uma estratégia de retenção de clientes?
- Caso possua, apresente as métricas relacionadas a clientes da startup até o momento.
  - Custo de aquisição de clientes
  - Churn rate de clientes
  - Lifetime value desses clientes
- Fornecer o contato de cliente(s), ou potencial cliente, preferencialmente que tenha participado dos testes, para falar com os analistas da Finep durante ou após a visita.
  - Faça uma breve descrição do cliente e seu contato com a solução da empresa e feedbacks.

## 6. Modelo de Negócios (500 palavras)

- Descreva o modelo de negócios, abrangendo o tipo de negócio (B2B, B2C, B2B2C, etc.) e o modelo de monetização (assinatura, venda direta, market place, consultoria, etc).
- Qual o posicionamento estratégico pretendido pela empresa em seu mercado?
- Qual o modelo de precificação/política de preços praticada? Como o seu preço está posicionado em relação a concorrência?
- Qual o “canal de distribuição” e/ou estratégia da empresa para acessar o mercado e alcançar o seu cliente alvo?
  - Qual a dinâmica de ciclo de vendas nesse mercado?
- Qual a estratégia atual e pretendida pela empresa para comunicar sua solução ao mercado?

## 7. Forças de Mercado (1.000 palavras)

### CARACTERIZAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

- Quem são os competidores da empresa? Identifique os principais players e sua relevância no mercado
- Qual o posicionamento estratégico dos concorrentes e sua participação de mercado?
- Quais os diferenciais competitivos entre a solução da empresa e os players mencionados?

### CARACTERIZAÇÃO DO PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES

- Existe dependência de um ou poucos clientes?
  - Se sim, descreva esse cliente e o nível de relacionamento mantido com a startup (se envolver contrato, anexar)
- Descreva o poder de barganha desses clientes.



- Existe alguma estratégia para mitigação de riscos associados a esse poder? Descreva.

#### CARACTERIZAÇÃO DO PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES

- Existe dependência de um ou poucos fornecedores?
  - Se sim, descreva esse fornecedor e o nível de relacionamento mantido com a startup (se envolver contrato, anexar)
- Descreva o poder de barganha desses fornecedores.
- Existe alguma estratégia para mitigação de riscos associados a esse poder? Descreva.

#### CARACTERIZAÇÃO DA AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES E SUBSTITUTOS

- Existem barreiras de entrada relevantes a novos entrantes e soluções substitutas?
- Qual a percepção atual do risco de novos entrantes no mercado e/ou soluções substitutas?
- Como a startup se protege dessa ameaça?

#### CARACTERIZAÇÃO DO AMBIENTE REGULATÓRIO

- Existe algum aspecto legal e/ou regulatório diferenciado que afeta significativamente o mercado alvo, a solução ou a startup?
- Existe algum aspecto legal e/ou regulatório que pode entrar em vigor e que afete significativamente o mercado alvo, a solução ou a startup?
  - Quais os riscos e oportunidades atrelados?

### **8. Capacidade e Alianças**

#### CARACTERIZAÇÃO DA EQUIPE CHAVE (400 palavras)

- Apresente os empreendedores (suas habilidades, resumo profissional, background, etc.).
  - Informe tipo de vínculo (PJ, CLT, etc.), se existir, e tempo de dedicação.
- Existem pessoas chave na equipe, além dos empreendedores? Apresente-as (suas habilidades, resumo profissional, background, etc.)
  - Informe tipo de vínculo (PJ, CLT, etc.) e tempo de dedicação.
- Quão dependente é o negócio/solução de indivíduos específicos?
  - Qual a estratégia de retenção e/ou mitigação do risco de saída?
- Quais são os gaps de experiência no time, já contemplando o futuro crescimento da empresa?
  - Qual recrutamento é necessário no curto prazo? Há alguma dificuldade conhecida em encontrar e reter a equipe?

**ALIANÇAS ESTRATÉGICAS** (200 palavras)

- A empresa possui parcerias estratégicas relevantes que mereçam ser mencionadas? (Por exemplo: Universidades, Instituições de Pesquisa Científica e Tecnológica (ICTs), Empresas parceiras, etc.)
  - Caso positivo, explique sua relevância e o tipo de parceria (Em caso de existir contrato ou termo de algum tipo regendo a relação, anexar.)

**9. Estrutura Societária / Corporativa (400 palavras)**

- **Descreva a atual estrutura societária**

Sócio / Investidor (Nome)	Participação (%)	Data de entrada (Mês/Ano)


- Existe previsão de alterações na estrutura? Se sim, repetir o preenchimento do quadro acima com as mudanças.
- Os sócios atuais possuem outras empresas? Qual é a dedicação a cada uma delas?
- Qual é a estrutura corporativa/societária? A empresa faz parte de algum grupo? Caso positivo, descrever as relações de governança, de coligação, controle ou subsidiariedade.

### **Investidores prévios**

- A empresa possui investidores? Quem são eles? Qual a participação e dedicação de cada um ao negócio? Que tipo de contrato os vinculam à empresa? (Anexar contratos de investimentos)
- Como é a relação com os investidores? Estão alinhados com a estratégia de negócios apresentada ao programa?

Investidor (Nome)	Data de Assinatura	Valor do Aporte	Valuation (pre Money)	Participação Esperada	Vencimento

### **Contratos de Vesting**

- A empresa possui contratos de vesting? Com quem? Qual a participação e dedicação de cada um ao negócio? Que tipo de contrato os vinculam à empresa? (Anexar contratos de investimentos)

Nome do Beneficiário	Data de Assinatura	Percentual Definido	Condições de Conversão

### **Investidores Anjo modelo Finep Startup**

- A startup possui investidores anjo prevendo a entrada destes com o Programa Finep Startup? Se sim, faça uma breve descrição destes.
  - Habilidades, resumo profissional, background, etc.
  - Grau de dedicação à startup e como pode contribuir para seu desenvolvimento

Nome do Investidor	CPF/CNPJ	Valor da Carta de Investimento

### **10. Plano de Investimentos (200 palavras)**

Atualize o Plano de Investimento utilizando a tabela abaixo, adicionando uma breve descrição dos gastos a serem realizados por rubrica. Em caso de mudanças acima de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) entre rubricas com relação ao informado no Plano original, apresente sua justificativa.

Rubrica	Valor (R\$)	Descrição
Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação	R\$	

Marketing (equipe de vendas, publicidade, eventos etc.)	R\$	
Máquinas, Equipamentos, Instrumentos e Ferramentas	R\$	
Aquisição de Softwares	R\$	
Capital de Giro	R\$	
Outros (especificar)	R\$	
<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	

Descreva como os recursos da Finep serão utilizados (detalhando perfil de profissionais contratados, ações de marketing planejadas, contratações de serviços, etc.), bem como os resultados esperados.

### **11. Acordos Contratuais e Demandas Judiciais (200 palavras)**

- Existe algum outro tipo de documentação legal, contrato, ou risco judicial ou legal que envolve a atividade da startup ou de seus sócios / investidores / funcionários ou parceiros, não mencionados acima? Descreva e envie como anexo.
  - Acordo de não concorrência ou qualquer acordo com tais cláusulas.
  - Acordo de exclusividade ou algum documento que contenha tais cláusulas.
  - Acordo de NDA (acordo de confidencialidade).
  - Acordo assinado pela empresa (outras empresas parceiras, acionistas, fornecedores, canais de distribuição etc.).
  - Acordos que incluam *Tag Along / Drag Along*.
  
- A empresa já foi objeto de alguma ação judicial? Descreva.

## 12. Riscos e mitigadores (200 palavras)

- Quais são os principais riscos para o negócio, sob a ótica dos empreendedores?
- Quais são os planos para mitigar estes riscos?

## 13. Considerações Adicionais (100 palavras)

- Relate qualquer outra informação adicional que a Proponente julgue relevante.

## 14. Anexos OBRIGATÓRIO

Obrigatório o envio dos seguintes anexos, nos formatos abaixo especificados:

- **Planilha de Projeções Financeiras**, conforme arquivo anexo enviado em conjunto com o presente, intitulado “(nome startup) – Solicitação de Informações Prévias – Anexo Financeiro”: formato XLSX;
- **DRE** - Demonstração do Resultado do Exercício dos **2 (dois) últimos anos** (ou alternativamente, desde a criação da startup, se menos de 2 anos): formato PDF;
- **Balancete** dos **2 (dois) últimos anos** (ou alternativamente, desde a criação da startup, se menos de 2 anos): formato PDF;
- **Declaração de Contencioso**, conforme arquivo anexo enviado em conjunto com o presente, intitulado “Declaração de Contencioso”: formato PDF;
- **Apresentação** Sintética da Proponente, conforme arquivo anexo enviado em conjunto com o presente, intitulado "Sumário Executivo Empresas Finep Startup": formato PPT.

Opcional:

- Outros documentos anexos referentes às questões do questionário.
- Quaisquer outros documentos adicionais que a Proponente julgue relevante.