

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

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

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)	5
4.4. PROPRIEDADE INTELECTUAL E DIREITOS À SOLUÇÃO (100 palavras).....	5
5. Mercado alvo (600 palavras)	6
6. Modelo de Negócios (500 palavras).....	7
7. Forças de Mercado (1.000 palavras).....	7
8. Capacidade e Alianças.....	9
9. Estrutura Societária / Corporativa (400 palavras).....	9
10. Plano de Investimentos (200 palavras)	11
11. Acordos Contratuais e Demandas Judiciais (200 palavras).....	12
12. Riscos e mitigadores (200 palavras).....	12
13. Considerações Adicionais (100 palavras).....	13
14. Anexos OBRIGATÓRIO	13

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 pela empresa está patenteada ou em processo de patenteamento?
 - 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
 - Life time 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, abarcando 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 peças 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\$	
TOTAL	R\$	

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?
- Há algum risco futuro identificado?

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;
- **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.