

REGULAMENTO DO CICLO SINGAPURA

SEÇÃO I. SOBRE O PROGRAMA STARTUP OUTREACH BRASIL

1. O PROGRAMA STARTUP OUTREACH BRASIL (“Startup OutReach Brasil” ou “PROGRAMA”) é realizado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE), pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e pela Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) – doravante, apenas “REALIZADORES”. As obrigações do MDIC no âmbito do PROGRAMA podem ser realizadas pela Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras (“Fundação CERTI”), entidade executora do “InovAtiva Hub”, por meio do Termo de Colaboração nº 905524/2020.
2. A iniciativa tem por objetivo promover a inserção de negócios inovadores brasileiros nos mais promissores ecossistemas de inovação do mundo, por meio de ações de capacitação, mentoria e conexão (online e presencial) com parceiros de negócios e atores de destaque dos ecossistemas de inovação internacionais.
3. Como diretriz, o PROGRAMA busca apoiar a diversidade dos ecossistemas de empreendedorismo inovador brasileiros, incentivando a participação de empresas provenientes de todas as regiões do país, em especial do Norte, Nordeste e Centro-Oeste, que tiveram menor representatividade em edições anteriores do PROGRAMA.
4. Startup OutReach Brasil é a nova denominação do StartOut Brasil, programa de internacionalização de negócios inovadores criado em 2017. Doravante, as designações Startup OutReach Brasil e StartOut Brasil serão referidas indistintamente como “PROGRAMA”.

SEÇÃO II. SOBRE O CICLO SINGAPURA

Subseção II.1. Objeto

5. Este regulamento (“REGULAMENTO”) tem por objeto as regras e previsões gerais para a realização do Ciclo Singapura do Startup OutReach Brasil (“CICLO SINGAPURA”).
6. A execução do CICLO SINGAPURA é coordenada por um comitê composto por representantes dos REALIZADORES, doravante “COMITÊ ORGANIZADOR”.
7. O CICLO SINGAPURA terá início na data tentativa de 03/04/2023 (abertura das inscrições) e término após o período de avaliação e monitoramento, em fevereiro de 2025.

Subseção II.2. Etapas do Ciclo

8. O CICLO SINGAPURA é composto por três (3) etapas:
 - a. **missão virtual** (“MISSÃO VIRTUAL”);
 - b. **missão de imersão** (“MISSÃO DE IMERSÃO”); e
 - c. **pós-missão** (“PÓS-MISSÃO”).

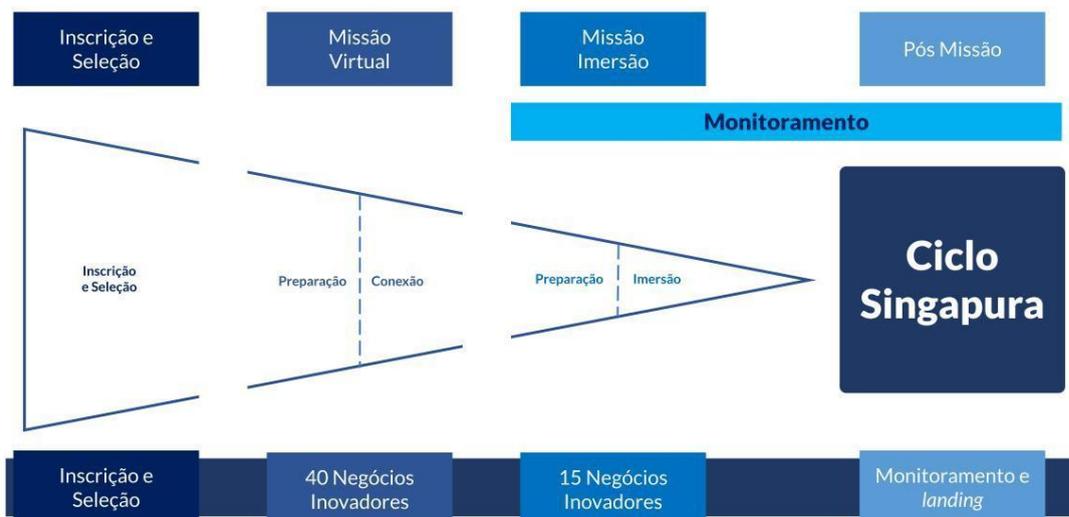
9. A etapa MISSÃO VIRTUAL, com início previsto para a data de 06/06/2023, é realizada inteiramente de forma online e inclui atividades voltadas à capacitação e orientação das empresas participantes, com foco na prospecção de parceiros de negócios no país de destino. Serão selecionadas para a MISSÃO VIRTUAL até 40 empresas, sendo até cinco (5) vagas destinadas a empresas que já tenham participado de pelo menos dois (2) ciclos anteriores do PROGRAMA (doravante referidas como “GRADUADAS”).

10. A etapa MISSÃO DE IMERSÃO, prevista para ocorrer entre agosto e novembro de 2023, contempla atividades presenciais e não presenciais que têm por objetivo capacitar as empresas participantes, promover a sua imersão no ecossistema de inovação e facilitar sua conexão com potenciais parceiros de negócios, investidores e clientes no país de destino. Esta etapa inclui uma missão internacional presencial em Singapura. Serão selecionadas para a MISSÃO DE IMERSÃO até 15 empresas, entre as quais até no máximo cinco (5) classificadas como GRADUADAS.

11. A etapa PÓS-MISSÃO, prevista para ocorrer a partir de novembro de 2023, compreende sessões de consultoria voltadas à validação da estratégia de internacionalização, de atração de investimentos, de exportação e/ou de incubação das empresas que participaram da missão presencial no país de destino, bem como serviços disponíveis oferecidos pelos REALIZADORES e seus parceiros. Adicionalmente, compreende a avaliação e monitoramento dos resultados do ciclo de internacionalização, por meio de formulários online, que deverão ser preenchidos obrigatoriamente por todas as empresas participantes no CICLO SINGAPURA ao longo dos 18 meses subsequentes à conclusão da etapa MISSÃO VIRTUAL.

12. A etapa MISSÃO DE IMERSÃO poderá, a qualquer tempo, ser cancelada ou postergada caso o COMITÊ ORGANIZADOR entenda não haver condições sanitárias e/ou jurídicas apropriadas ao deslocamento internacional dos empreendedores participantes e da equipe do PROGRAMA no período previsto para a realização de missão presencial, bem como à efetiva e exitosa execução da agenda de atividades planejada.

Figura 1 – Etapas do Ciclo Singapura



13. As regras, procedimentos e atividades relacionadas à seleção e participação em cada etapa do CICLO SINGAPURA serão detalhadas nas Seções VI e VII deste REGULAMENTO.

SEÇÃO III. CONDIÇÕES DE ELEGIBILIDADE

14. São elegíveis a participar do PROGRAMA os negócios inovadores (“NEGÓCIOS INOVADORES”) que atendam, cumulativamente, os seguintes requisitos:

- a. tenham produto ou serviço para comercialização finalizado;
- b. já estejam faturando e/ou tenham recebido algum tipo de investimento;
- c. sejam empresas domiciliadas no Brasil, com CNPJ ativo;
- d. estejam em etapa de operação, tração ou escala; e
- e. possuam em seu quadro de sócios, no mínimo, 1 (um) cidadão brasileiro.

15. Para os fins deste REGULAMENTO, consideram-se NEGÓCIOS INOVADORES as organizações empresariais ou societárias cuja atuação se caracteriza pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados.

16. O NEGÓCIO INOVADOR deve ser inscrito por interessado(a) legítimo(a), compreendido(a) este(a) como pessoa física que detenha titularidade sobre o negócio ou que o represente e atue em nome deste.

17. Cada NEGÓCIO INOVADOR deve ser inscrito por apenas um (1) interessado(a) legítimo(a), devidamente cadastrado na plataforma do PROGRAMA.

18. O(A) interessado(a) titular ou representante do NEGÓCIO INOVADOR deve ser maior de idade e capaz, nos termos do art. 1º e subsequentes da Lei nº 10.406, de 2002 (Código Civil).

SEÇÃO IV. CRONOGRAMA GERAL DO CICLO

19. O **Quadro 1** apresenta o cronograma provável do CICLO SINGAPURA.

Quadro 1 – Cronograma tentativo do Ciclo Singapura

Etapa	Início	Término
PERÍODO DE INSCRIÇÕES E SELEÇÃO		
Inscrições	03/04/2023	28/04/2023
Avaliação dos projetos submetidos	04/05/2023	25/05/2023
Período de confirmação de interesse em participar do programa	26/05/2023	02/06/2023
Divulgação das empresas selecionadas (40 NEGÓCIOS INOVADORES)	06/06/2023	06/06/2023
MISSÃO VIRTUAL		
<i>Webinar</i> de boas-vindas	06/06/2023	06/06/2023
Atividades da Missão Virtual	07/06/2023	28/07/2023
Consolidação das avaliações da Missão Virtual	28/07/2023	10/08/2023
Período de confirmação de interesse em participar da Missão de Imersão	11/08/2023	21/08/2023
Divulgação das empresas selecionadas para a Missão	21/08/2023	21/08/2023

de Imersão (15 NEGÓCIOS INOVADORES)		
MISSÃO DE IMERSÃO		
Webinar de boas-vindas	22/08/2023	22/08/2023
Atividades online da Missão de Imersão	23/08/2023	20/10/2023
Missão presencial de imersão dos NEGÓCIOS INOVADORES brasileiros em Singapura*	25/10/2023	03/11/2023
SWITCH	31/10/2023	02/11/2023
PÓS-MISSÃO		
Consultoria em internacionalização	06/11/2023	31/01/24
Avaliação e Monitoramento de resultados	Nov/2023	Fev/2025

* A missão presencial somente será realizada se houver condições sanitárias propícias que permitam o deslocamento internacional dos empreendedores e da equipe do PROGRAMA.

20. O cronograma está sujeito a alterações, que serão publicadas no sítio eletrônico <https://www.outreachbrasil.com/>.

SEÇÃO V. INSCRIÇÕES

Subseção V.1. Forma, prazos e disposições gerais

21. As inscrições para participação no CICLO SINGAPURA deverão ser realizadas por meio de formulário digital específico, disponibilizado exclusivamente na página eletrônica <https://www.outreachbrasil.com/inscricao/>.

22. O período de inscrições terá início no dia **03 de abril de 2023** e se encerrará às 23h59 do dia **28 de abril de 2023**, podendo ser prorrogadas.

23. As inscrições finalizadas após o fim do período de inscrições, considerando eventual prorrogação, serão desclassificadas.

24. Todas as informações solicitadas no formulário de inscrição deverão ser preenchidas obrigatoriamente **no idioma inglês**.

25. No ato da inscrição, além das respostas aos questionamentos do formulário, o(a) interessado(a) deverá disponibilizar:

- a. um vídeo, com duração máxima de 3 minutos, em que o(a) interessado(a) ou outro representante do NEGÓCIO INOVADOR apresente pessoalmente as características de seu produto, projeto e/ou solução (denominado “vídeo de *pitch*”);
- b. uma apresentação em slides a respeito do negócio, com no máximo 12 slides (denominada “*pitch deck*”).

26. O vídeo de *pitch*, bem como os slides do *pitch deck*, deverão ser feitos **no idioma inglês**, observando-se o seguinte:

- a. o vídeo de *pitch* e o *pitch deck* devem ser disponibilizados em links que não solicitem permissão de acesso e download e que não expirem dentro do período de avaliação;
- b. o vídeo de *pitch* deve ser FALADO no idioma inglês;

- c. o *pitch deck* deve estar ESCRITO no idioma inglês.
27. Os arquivos a que se referem o item anterior não devem conter informações de natureza sensível ou confidencial, sob qualquer hipótese.
28. As informações submetidas devem ser claras e suficientes para a plena compreensão dos avaliadores, não havendo, por parte destes, a obrigação de depreender informações relevantes que não tenham sido apropriadamente explicitadas pelo(a) interessado(a).
29. Serão desclassificadas as inscrições dos NEGÓCIOS INOVADORES que:
- não preencherem todas as informações solicitadas no formulário de inscrição no idioma inglês;
 - não apresentarem vídeo de *pitch* e *pitch deck* no idioma inglês;
 - não possuírem vídeo de *pitch* e *pitch deck* disponíveis para avaliação.
30. O(A) interessado(a) poderá, por meio do cadastro pessoal de acesso à plataforma digital do PROGRAMA, atualizar as informações da inscrição do seu NEGÓCIO INOVADOR até o término do período de inscrições.
31. O COMITÊ ORGANIZADOR e os REALIZADORES não se responsabilizam por dificuldades de acesso ou de uso, pelo interessado(a), do formulário de inscrição e/ou do sítio eletrônico do PROGRAMA.
32. Caso constatada indisponibilidade generalizada de acesso ao formulário de inscrição no último dia do período de inscrições, o COMITÊ ORGANIZADOR irá estender o prazo de inscrição em até dois (2) dias úteis, a seu critério, levando em consideração o período de indisponibilidade e os potenciais impactos ao cronograma de atividades vigente.
33. Em caso de alteração nas datas acima mencionadas, as novas datas serão comunicadas na página eletrônica <https://www.outreachbrasil.com/inscricao/>.

Subseção V.2. Vedações

34. É vedada:
- a inscrição de um mesmo NEGÓCIO INOVADOR por mais de um(a) interessado(a);
 - a inscrição de mais de um NEGÓCIO INOVADOR por um único(a) interessado(a);
 - a inscrição ou participação de NEGÓCIOS INOVADORES juridicamente vinculados a gestores e/ou funcionários dos REALIZADORES e da Fundação CERTI;
 - a inscrição ou participação de NEGÓCIOS INOVADORES cujos representantes e/ou sócios sejam cônjuges, companheiros(as) ou parentes em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, de dirigentes dos REALIZADORES ou da Fundação CERTI, ou de funcionários dessas instituições que atuem no planejamento, gestão, coordenação ou execução do PROGRAMA;
 - a inscrição de NEGÓCIOS INOVADORES por representantes menores de idade ou incapazes, nos termos do art. 1º e subsequentes da Lei nº 10.406 de 2002 (Código Civil);
 - a participação de NEGÓCIO INOVADOR cujo representante não tenha prestado contas pelo apoio de passagens aéreas recebido em ciclos anteriores do PROGRAMA;
 - a participação de NEGÓCIOS INOVADORES que tenham sido desclassificados em razão do descumprimento de alguma regra explícita do regulamento em edição anterior do PROGRAMA;
 - a participação de empresas que se caracterizem meramente como prestadoras

de serviço de consultoria.

35. Na hipótese prevista no subitem 34.a, será considerado apenas o formulário enviado pelo(a) interessado(a) inicial, e excluídas as inscrições realizadas por interessados(as) posteriores.
36. Na hipótese prevista no subitem 34.b, o sistema de inscrição considerará automaticamente apenas o último envio do formulário pelo(a) interessado(a), excluindo as informações anteriores registradas.
37. Serão sumariamente desclassificadas, sem análise de mérito, as inscrições:
 - a. que não atendam ao disposto na Seção III;
 - b. que desrespeitem as previsões dispostas na Subseção V.1;
 - c. que incorram nas vedações elencadas na Subseção V.2;
 - d. que contenham conteúdo de natureza flagrantemente ilícita ou em evidente violação a direito de terceiros;
 - e. cujas informações submetidas sejam claramente incompletas e insuficientes para a avaliação;
 - f. cujos arquivos a que se referem os itens 25 e 26 estejam corrompidos, em formato privado ou inacessíveis para avaliação por qualquer motivo;
 - g. que disponham ou façam uso de linguagem e/ou conteúdo impróprio ou ofensivo;
 - h. de empresas que participaram de ciclos anteriores e possuem pendências com o PROGRAMA, como o não preenchimento dos formulários de avaliação e monitoramento dentro dos prazos definidos pelo COMITÊ ORGANIZADOR e informados em comunicado específico.

SEÇÃO VI. SELEÇÃO E AVALIAÇÃO

Subseção VI.1. Disposições gerais

38. A seleção de NEGÓCIOS INOVADORES para participação no CICLO SINGAPURA é feita pelo COMITÊ ORGANIZADOR.
39. O processo de avaliação no CICLO SINGAPURA é realizado por uma rede de avaliadores qualificados (“AVALIADORES”), sob coordenação do COMITÊ ORGANIZADOR.
40. Os AVALIADORES assumirão o compromisso de guardar a confidencialidade das informações de natureza sensível dos projetos sob sua análise.
41. Se declarará impedido(a) o(a) AVALIADOR(A) que:
 - a. tenha participação no capital ou na administração de empresa inscrita no CICLO SINGAPURA;
 - b. possuir vínculo profissional, empregatício, conjugal ou de parentesco em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, com pessoas físicas ou jurídicas cujo NEGÓCIO INOVADOR tenha sido submetido à sua análise e avaliação;
 - c. tenha participação no capital ou na administração ou possua vínculo empregatício com empresa que ofereça produto ou serviço concorrente ao de NEGÓCIO INOVADOR que tenha sido submetido à sua análise ou avaliação, ou, ainda, que seja cônjuge, companheiro(a) ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, de pessoa que se enquadre nessas hipóteses.
42. O(A) interessado(a) classificado para o CICLO SINGAPURA será contatado pelo COMITÊ ORGANIZADOR, previamente à publicação da lista de empresas selecionadas, para confirmar seu interesse em participar do PROGRAMA, por meio da assinatura de termos de adesão e fornecimento das informações e documentos necessários, nos prazos

estabelecidos no cronograma.

43. É responsabilidade dos(as) interessados(as) acompanhar a divulgação de informações e comunicados referentes ao processo de seleção e avaliação pela página eletrônica <https://www.outreachbrasil.com/>.

Subseção VI.2. Critérios de seleção e avaliação para a MISSÃO VIRTUAL

44. Até 40 NEGÓCIOS INOVADORES serão selecionados para integrar a MISSÃO VIRTUAL, podendo até cinco (5) vagas serem destinadas a empresas GRADUADAS.

45. O COMITÊ ORGANIZADOR não assume o compromisso de selecionar 40 NEGÓCIOS INOVADORES para participar da MISSÃO VIRTUAL. Apenas os NEGÓCIOS INOVADORES considerados suficientemente preparados para as atividades do CICLO SINGAPURA serão aprovados.

46. O rol de AVALIADORES para ingresso nesta etapa é composto por integrantes das equipes dos REALIZADORES.

47. Os AVALIADORES serão capacitados pelo COMITÊ ORGANIZADOR para o alinhamento de critérios e realizarão as avaliações diretamente na plataforma digital do PROGRAMA, atribuindo pontuação a cada uma das dimensões de avaliação e seleção.

48. Cada NEGÓCIO INOVADOR regularmente inscrito será analisado e pontuado por até três (3) AVALIADORES, ressalvada a hipótese prevista no item 52.

49. Cada NEGÓCIO INOVADOR será avaliado em cinco dimensões:

- a. maturidade para inserção internacional (peso de 25%);
- b. potencial de escalabilidade da solução (peso de 25%);
- c. grau de inovação da solução (peso de 20%);
- d. composição da equipe (peso de 15%); e
- e. mapeamento do mercado de destino e estratégia de inserção no ecossistema (peso de 15%).

50. A cada dimensão, será atribuída pontuação de “1” a “5”, sendo “1” considerado “pouco promissor” e “5”, “muito promissor”.

51. A nota final de cada AVALIADOR a um NEGÓCIO INOVADOR será calculada a partir da média ponderada das notas atribuídas para cada dimensão de avaliação, observados os pesos definidos no item 49.

52. Caso se verifique um coeficiente de variação igual ou superior a 30% entre as notas atribuídas pelos três (3) AVALIADORES a um mesmo NEGÓCIO INOVADOR, este será submetido à análise de um quarto AVALIADOR.

53. A nota final do NEGÓCIO INOVADOR será calculada da seguinte forma:

- a. para os NEGÓCIOS INOVADORES avaliados por três (3) AVALIADORES, a nota final corresponderá à média aritmética das notas atribuídas por cada AVALIADOR;
- b. para os NEGÓCIOS INOVADORES avaliados por quatro (4) AVALIADORES, conforme hipótese descrita no item anterior, será desconsiderada a nota atribuída pelo AVALIADOR mais discrepante da média, e a nota final corresponderá à média aritmética das notas atribuídas pelos outros 3 (três) AVALIADORES;
- c. para os NEGÓCIOS INOVADORES provenientes das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, aplicar-se-á um acréscimo de 0,2 pontos à nota apurada na forma descrita nos subitens “a” e “b”, como incentivo à participação de empresas situadas nas regiões com menor representatividade em ciclos anteriores do PROGRAMA.

54. Em caso de empate entre dois ou mais NEGÓCIOS INOVADORES no resultado final, serão utilizadas como critério de desempate as notas atribuídas para cada dimensão de avaliação, na ordem disposta no item 49. Se o empate persistir, dar-se-á preferência ao NEGÓCIO INOVADOR que houver submetido primeiro a versão final de seu formulário de inscrição.

55. A pontuação final atribuída ao NEGÓCIO INOVADOR será definitiva e irrecorrível.

56. O COMITÊ ORGANIZADOR publicará a lista final de até 40 NEGÓCIOS INOVADORES selecionados para a MISSÃO VIRTUAL na página eletrônica <https://www.outreachbrasil.com/>, dispondo a ordem de classificação.

Subseção VI.3. Critérios de seleção e avaliação para a MISSÃO DE IMERSÃO

57. Até 15 NEGÓCIOS INOVADORES serão selecionados para integrar a MISSÃO DE IMERSÃO.

58. O COMITÊ ORGANIZADOR não assume o compromisso de selecionar 15 NEGÓCIOS INOVADORES para participar da MISSÃO DE IMERSÃO. Apenas os NEGÓCIOS INOVADORES considerados suficientemente preparados para as atividades previstas para esta etapa serão aprovados.

59. A avaliação para participação nesta etapa será realizada por grupo de atores do mercado que estejam sediados ou tenham atuação no mercado de destino ("ATORES DO MERCADO"), incluindo investidores, representantes de ambientes de inovação e potenciais clientes, convidados pelo COMITÊ ORGANIZADOR e que atuam de forma voluntária.

60. A pontuação final de classificação para a MISSÃO DE IMERSÃO será composta por três (3) notas obtidas durante as atividades da etapa de MISSÃO VIRTUAL, sendo:

- a. Nota 1: qualidade do *pitch*;
- b. Nota 2: atratividade do mercado; e
- c. Nota 3: comprometimento com o programa.

61. A **Nota 1: qualidade do *pitch*** terá peso 2 e corresponderá à nota final dos ATORES DO MERCADO à atividade de ***pitch feedback*** (subitem 70.f), observando o seguinte:

- a. A apresentação de cada NEGÓCIO INOVADOR será avaliada por, no mínimo, dois (2) ATORES DO MERCADO;
- b. Cada ATOR DO MERCADO atribuirá pontuação de "1" a "5", em números inteiros, em cinco (5) aspectos: (i) validação de mercado, (ii) solução apresentada, (iii) modelo de negócios, (iv) composição da equipe e (v) assertividade do apresentador;
- c. A nota consolidada de cada ATOR DO MERCADO corresponderá à média aritmética das notas atribuídas em cada aspecto e poderá variar de "1" a "5", admitindo-se até três casas decimais;
- d. A pontuação final da Nota 1 corresponderá à média aritmética das notas atribuídas pelos ATORES DO MERCADO.

62. A **Nota 2: atratividade do mercado** terá peso 2 e corresponderá à pontuação final obtida a partir do interesse declarado pelos ATORES DE MERCADO, nos seguintes termos:

- a. Os ATORES DO MERCADO responderão a questionário após a realização das atividades em que participarem durante a Etapa MISSÃO VIRTUAL, indicando os NEGÓCIOS INOVADORES sobre os quais teriam interesse em obter mais informações;
- b. Cada ATOR DO MERCADO atribuirá pontuação de "1", "3" ou "5", em números inteiros, com base na sua percepção de interesse no NEGÓCIO INOVADOR;
- c. No caso de o NEGÓCIO INOVADOR ser avaliado por mais de três (3) ATORES DO MERCADO, serão consideradas apenas as três (3) maiores notas;
- d. O NEGÓCIO INOVADOR que não tenha sido indicado por nenhum ATOR DO

MERCADO não pontuará na **Nota 2** (nota “0”);

- e. A pontuação final da **Nota 2** será obtida pela média aritmética das notas atribuídas ao NEGÓCIO INOVADOR, podendo variar de “0” a “5”.

63. A **Nota 3: comprometimento com o programa (N3)** terá peso 1 e buscará refletir o engajamento da empresa com o CICLO SINGAPURA durante a etapa MISSÃO VIRTUAL com base no seu *índice de participação*, observando o seguinte:

- a. O *índice de participação* será calculado pela razão entre o número de atividades preparatórias das quais a empresa tiver participado e o número total de atividades preparatórias, conforme elencadas no item 71, podendo variar entre “0%” e “100%”;
- b. A pontuação final da Nota 3 será “1”, “5” ou “10”, conforme indicado no **Quadro 2**.

Quadro 2 – Pontuação final da N3

Participação nas atividades	Pontuação
Mais de 80% das atividades preparatórias	10 pontos
Entre 50 e 80% das atividades preparatórias	5 pontos
Até 25% das atividades preparatórias	1 ponto

64. A pontuação final de cada NEGÓCIO INOVADOR para classificação na etapa MISSÃO DE IMERSÃO corresponderá ao somatório das Notas 1, 2 e 3, multiplicadas pelos pesos correspondentes, conforme o previsto nos itens 61 a 63 e no resumo apresentado no **Quadro 3**.

Quadro 3 – Quadro-resumo da pontuação dos participantes nas atividades da MISSÃO VIRTUAL para classificação na MISSÃO DE IMERSÃO

Referência da Nota	Atividade	Peso	% NF
Nota 1 – Qualidade do <i>pitch</i>	<i>Pitch feedback</i>	2	45%
Nota 2 – Atratividade do mercado	Relacionamento com investidores, clientes e possíveis parceiros	2	45%
Nota 3 – Comprometimento com o programa	Atividades Preparatórias	1	10%

65. Caso ocorra empate entre NEGÓCIOS INOVADORES no resultado final, serão priorizadas as empresas com maior nota nos critérios apresentados nesta Subseção VI.3, na seguinte ordem: (i) atratividade do mercado (Nota 2), (ii) qualidade do *pitch* (Nota 1) e (iii) comprometimento com o programa (Nota 3). Em persistindo o empate, serão priorizados os NEGÓCIOS INOVADORES com melhor classificação na seleção para ingresso no CICLO SINGAPURA.

66. A pontuação final atribuída ao NEGÓCIO INOVADOR será definitiva e irrecorrível.

67. O COMITÊ ORGANIZADOR publicará a lista final de até 15 NEGÓCIOS INOVADORES selecionados para a MISSÃO DE IMERSÃO na página eletrônica <https://www.outreachbrasil.com/>, dispondo a ordem de classificação.

SEÇÃO VII. ATIVIDADES PREVISTAS NO CICLO

Subseção VII.1. Etapa MISSÃO VIRTUAL

68. A MISSÃO VIRTUAL é uma etapa realizada inteiramente de forma online, da qual participarão até 40 NEGÓCIOS INOVADORES classificados na etapa de seleção.

69. O principal objetivo da MISSÃO VIRTUAL é capacitar o NEGÓCIO INOVADOR e orientá-lo para a prospecção de parceiros de negócios em Singapura.

70. A etapa MISSÃO VIRTUAL contempla as seguintes atividades:

- a. *pitch training* online: capacitação para *pitch* internacional, com sessões online;
- b. mentoria coletiva de mercado: apresentações online de especialistas de mercado, com o objetivo de preparar as empresas e otimizar o seu aproveitamento nas atividades de relacionamento e geração de negócios com os agentes do mercado;
- c. *webinars* com *players* do mercado: apresentações online de *players* do mercado de destino, com o objetivo de apresentar o ecossistema de inovação local e o ambiente de negócios;
- d. *tech-mentorship*: mentorias técnicas multissetoriais de negócios, com o objetivo de oferecer *feedback* sobre a solução tecnológica dos NEGÓCIOS INOVADORES para o mercado;
- e. agenda de negócios virtual: apoio de *matchmaker*, sediado no país de destino, para agendamento de encontros online dos NEGÓCIOS INOVADORES com possíveis clientes, parceiros de negócios ou outros *players* relevantes dos mercados de Singapura;
- f. *pitch feedback* online: apresentação *online* dos NEGÓCIOS INOVADORES para um grupo qualificado de ATORES DO MERCADO do país de destino, que avaliarão as apresentações e darão *feedback* para ajuste do *pitch*, de acordo com as peculiaridades do ambiente de negócios do país.

71. As atividades elencadas no item anterior são classificadas como:

- a. **atividades essenciais (obrigatórias):** *pitch training*, agenda de negócios virtual e *pitch feedback* online;
- b. **atividades preparatórias (não obrigatórias):** *webinar* de boas-vindas, mentoria coletiva de mercado, *webinars* com *players* do mercado, *tech-mentorship*.

72. A participação em todas as atividades essenciais é obrigatória para a classificação para a etapa de MISSÃO DE IMERSÃO.

73. A atividade de *pitch training*, prevista no subitem 70.a, não é obrigatória para os NEGÓCIOS INOVADORES que já tenham participado de algum ciclo anterior do PROGRAMA.

74. A participação nas atividades preparatórias é facultativa, mas contabiliza pontos na classificação para a etapa de MISSÃO DE IMERSÃO, conforme o disposto na Seção VI.

75. Os participantes não selecionados para a etapa MISSÃO DE IMERSÃO encerrarão sua participação no CICLO SINGAPURA, seguindo automaticamente para o processo de avaliação e monitoramento de resultados.

Subseção VII.2. Etapa MISSÃO DE IMERSÃO

76. A MISSÃO DE IMERSÃO é uma etapa com atividades presenciais e não presenciais, da qual participarão até 15 NEGÓCIOS INOVADORES selecionados ao final da MISSÃO VIRTUAL, de acordo com os critérios previstos na Subseção VI.3.

77. O principal objetivo desta etapa é complementar o processo de preparação dos NEGÓCIOS INOVADORES e facilitar sua conexão com potenciais parceiros de negócios, investidores e clientes em Singapura.

78. A etapa MISSÃO DE IMERSÃO contempla as seguintes atividades:

- a. consultoria *online* individual com foco em internacionalização;
- b. mentorias individuais de negócios *online*: conexão das empresas participantes com mentores com experiência no mercado de Singapura;
- c. missão de imersão presencial em Singapura.

79. As atividades oferecidas aos NEGÓCIOS INOVADORES participantes da missão presencial incluem:

- a. apoio de *matchmaker* experiente no mercado de destino, para a realização de reuniões de negócios;
- b. imersão no ecossistema de inovação local, por meio de visitas técnicas e interação com alguns dos principais atores do cenário de empreendedorismo inovador de Singapura;
- c. possibilidade de apresentação do negócio para investidores e *networking* com executivos locais, possíveis clientes, parceiros e outros negócios inovadores;
- d. participação no evento Singapore Week of Innovation & Technology - SWITCH, previsto para ocorrer entre 31/10/2023 e 02/11/2023.

80. A consultoria online individual com foco em internacionalização, atividade de que trata o subitem 78.a:

- a. será oferecida de forma 100% subsidiada (gratuita) para NEGÓCIOS INOVADORES que se constituam em microempresas ou empresas de pequeno porte, na forma do art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 2006;
- b. não será oferecida de forma gratuita aos NEGÓCIOS INOVADORES de médio e grande porte que não se enquadrem na definição prevista no subitem “a” anterior, podendo estes, a seu exclusivo critério, contratar o serviço de forma individual.

81. O COMITÊ ORGANIZADOR poderá enviar aos NEGÓCIOS INOVADORES que se enquadrem na hipótese prevista no subitem “b” do item anterior, mediante solicitação, uma lista de possíveis fornecedores do serviço de consultoria com foco em internacionalização, para eventual contratação individual.

82. A participação em todas as atividades (excetuando-se, para os participantes que se constituam em médias ou grandes empresas, a consultoria individual prevista no subitem 78.a, eventos e agendas da MISSÃO DE IMERSÃO é obrigatória para os participantes selecionados.

83. A missão presencial internacional da etapa MISSÃO DE IMERSÃO está prevista para ocorrer entre 25 de outubro e 03 de novembro de 2023.

84. Caso o COMITÊ ORGANIZADOR entenda não haver condições sanitárias e/ou jurídicas apropriadas ao deslocamento internacional dos empreendedores e da equipe do programa no período previsto para a realização da missão presencial, a etapa MISSÃO DE IMERSÃO poderá, a qualquer tempo, ser cancelada ou postergada, hipótese em que um novo cronograma de atividades será apresentado às empresas selecionadas.

85. Em caso de cancelamento da MISSÃO DE IMERSÃO, os 40 NEGÓCIOS INOVADORES participantes da MISSÃO VIRTUAL encerrarão sua participação no CICLO SINGAPURA, seguindo automaticamente para o processo de avaliação e monitoramento de resultados.

Subseção VII.3. Etapa PÓS-MISSÃO

86. Na etapa PÓS-MISSÃO:

- a. os NEGÓCIOS INOVADORES que participaram da MISSÃO DE IMERSÃO presencial recebem suporte para a validação de sua estratégia de internacionalização, de atração de investimentos, de exportação e/ou de incubação no país de destino, bem como serviços disponíveis oferecidos pelos REALIZADORES e seus parceiros; e
- b. os NEGÓCIOS INOVADORES que participaram de qualquer das etapas anteriores do CICLO SINGAPURA responderão às pesquisas de avaliação e monitoramento de resultados, por meio de formulários online que deverão ser preenchidos ao longo dos 18 meses subsequentes à conclusão da etapa MISSÃO VIRTUAL.

87. Para os NEGÓCIOS INOVADORES que participaram da MISSÃO DE IMERSÃO no país de destino, a etapa PÓS-MISSÃO contempla:

- a. consultoria especializada em internacionalização, para o desenvolvimento de estratégia de inserção no mercado de Singapura;
- b. auxílio das Embaixadas e dos Consulados do Brasil no exterior, por meio do Setor de Promoção Comercial (SECOM) e do Setor de Ciência, Tecnologia e Inovação (SECTEC), para agendamento de reuniões suplementares com investidores, distribuidores e potenciais clientes, prospecção de informações suplementares sobre o mercado local, acesso a cadastro de empresas importadoras locais, identificação de prestadores de serviços locais, facilitação na interlocução com institutos de pesquisa, ambientes de inovação e órgãos governamentais, apoio em reclamações comerciais e problemas alfandegários.

88. Às atividades de capacitação com consultoria especializada em internacionalização, de que trata o subitem “a” do item anterior, aplica-se o disposto nos itens 80 e 81.

89. O processo de avaliação e monitoramento de resultados é composto por formulários de avaliação e monitoramento online que devem ser preenchidos pelos participantes em pelo menos quatro momentos: em 3, 6, 12 e 18 meses após a MISSÃO VIRTUAL.

90. O preenchimento de todos os formulários de avaliação e monitoramento online é **obrigatório** para todos os NEGÓCIOS INOVADORES que participaram de alguma etapa do CICLO SINGAPURA, dentro dos prazos estipulados.

91. O não preenchimento dos formulários será motivo de impedimento para a empresa participar de outros ciclos do PROGRAMA.

SEÇÃO VIII. CUSTOS, DEVERES E PENALIDADES

Subseção VIII.1. Custos

92. A participação nas atividades do CICLO SINGAPURA (e.g., mentorias individuais e coletivas, seminários, *workshop* de internacionalização, visitas técnicas, *pitch training*, consultoria de *matchmaker*, *tech-mentorship*, entre outras) é **gratuita** a todos os participantes, observado o disposto nos itens 80 e 81.

93. Quaisquer custos incorridos pelos participantes – incluindo, mas não se limitando a, passagens aéreas, seguro viagem, hospedagem, alimentação, deslocamento, assessorias não oferecidas no âmbito do PROGRAMA – para participação nos eventos relacionados ao CICLO SINGAPURA (incluindo a missão internacional) são de sua inteira responsabilidade e não serão custeados ou ressarcidos pelos REALIZADORES ou pelo COMITÊ ORGANIZADOR, podendo estes, eventualmente, oferecer algum tipo de ajuda de custo ou apoio logístico, de acordo com critérios definidos até a realização da missão presencial.

94. Até três (3) NEGÓCIOS INOVADORES com melhor classificação na MISSÃO

VIRTUAL poderão receber passagens aéreas de ida e volta, para uma (1) pessoa, para a MISSÃO DE IMERSÃO presencial em Singapura, nos termos e condições previstos na Subseção VIII.2.

95. Caso o participante venha a receber ajuda de custo por parte do COMITÊ ORGANIZADOR, conforme possibilidade prevista nos itens 93 e 94, ficará obrigado a cumprir a atividade referente a esse custo. Caso descumpra, deverá ressarcir as despesas efetuadas à instituição responsável pela ajuda de custo.

Subseção VIII.2. Da possibilidade de apoio com passagens aéreas para a missão presencial

96. Até três (3) NEGÓCIOS INOVADORES com melhor classificação na MISSÃO VIRTUAL, desde que não sejam empresas enquadradas como GRADUADAS, poderão receber passagens aéreas de ida e volta, para uma (1) pessoa, para a missão presencial em Singapura, caso haja disponibilidade orçamentária e legal por parte do “Programa de Diplomacia da Inovação” do Ministério das Relações Exteriores.

97. A possibilidade prevista no item anterior será confirmada aos participantes no momento da divulgação do resultado da seleção.

98. Os(as) representantes dos NEGÓCIOS INOVADORES contemplados com passagens aéreas, na forma do item 94, deverão encaminhar ao COMITÊ ORGANIZADOR, em até dez (10) dias após o fim da MISSÃO DE IMERSÃO:

- a. um relato de até 1.000 palavras sobre sua experiência no CICLO SINGAPURA, o qual poderá integrar material de divulgação do PROGRAMA e de formulação de políticas públicas; e
- b. cópia dos cartões de embarque referentes às passagens aéreas recebidas.

99. Os NEGÓCIOS INOVADORES que receberem passagens aéreas do PROGRAMA e não realizarem a prestação de contas no prazo estipulado não poderão ser beneficiados com passagens aéreas em outros ciclos do PROGRAMA, sem prejuízo da aplicação de outras penalidades previstas na Subseção VIII.4.

Subseção VIII.3. Deveres e obrigações dos participantes

100. Os participantes inscritos no CICLO SINGAPURA se comprometem a:

- a. participar com diligência e dedicação das atividades previstas, cumprindo com os horários e datas designadas;
- b. observar e respeitar as regras deste REGULAMENTO;
- c. cumprir todas as atividades previstas por este REGULAMENTO e pelo COMITÊ ORGANIZADOR, ressalvadas aquelas expressamente designadas como de caráter facultativo;
- d. tratar com respeito e urbanidade a equipe da organização do PROGRAMA, os agentes voluntários e os demais participantes;
- e. portar-se com profissionalismo e impessoalidade, abstendo-se de falas e comportamentos de teor ilícito, discriminatório, ofensivo ou político-partidário nas atividades, eventos e canais de interação do PROGRAMA;
- f. participar das pesquisas periódicas de avaliação e monitoramento de resultados, por até 18 meses contados do fim da etapa MISSÃO VIRTUAL.

101. É responsabilidade do(a) participante estar em dia com as obrigações necessárias à viagem internacional, especialmente no tocante à posse de passaporte válido, diagnósticos laboratoriais e à eventual obrigatoriedade de vacinação contra a COVID-19 ou outras doenças.

Subseção VIII.4. Penalidades

102. O participante que contrariar qualquer das disposições da Subseção VIII.3 poderá ser penalizado com:

- a. a suspensão, temporária ou permanente, do acesso aos canais digitais de interação do PROGRAMA;
- b. a desclassificação no CICLO SINGAPURA.

103. A critério do COMITÊ ORGANIZADOR e/ou dos REALIZADORES, o participante penalizado na forma do subitem “b” do item anterior também poderá ser impedido de participar de ciclos futuros do PROGRAMA ou de outros programas promovidos pelos REALIZADORES, cabendo ainda o ressarcimento, total ou parcial, dos valores investidos pelos REALIZADORES no CICLO SINGAPURA, a depender da infração e sua motivação.

104. Em caso de desistência injustificada após a assinatura do Termo de Adesão ou ausência nas atividades obrigatórias no CICLO SINGAPURA, o participante se sujeitará à aplicação de multa, no valor a ser informado no Termo de Adesão, sem prejuízo de outras penalidades previstas neste REGULAMENTO.

SEÇÃO IX. FORMAS DE COMUNICAÇÃO COM OS PARTICIPANTES

105. O COMITÊ ORGANIZADOR é a única entidade responsável por posicionamentos oficiais em nome do CICLO SINGAPURA ou do PROGRAMA.

106. Todas as informações de interesse geral do público serão disponibilizadas na página eletrônica Ciclo Singapura 2023 – Startup Outreach Brasil.

107. Todas as comunicações oficiais com os participantes do CICLO SINGAPURA serão realizadas por meio do e-mail cadastrado no formulário de inscrição. Por isso, o(a) interessado(a) deve informar um e-mail que continuará acessando regularmente e que não seja alterado durante o prazo de realização do CICLO SINGAPURA. Os e-mails cadastrados na plataforma não poderão ser alterados.

108. É de responsabilidade dos participantes garantir as condições técnicas para recebimento, acesso e leitura dos e-mails enviados pelo COMITÊ ORGANIZADOR. É importante que os participantes verifiquem se os e-mails do programa (contato@outreachbrasil.com) estão sendo classificados como lixo eletrônico (spam) e, em sendo o caso, corrijam as configurações para receber as comunicações normalmente.

109. As comunicações oficiais do PROGRAMA usam exclusivamente os domínios “@outreachbrasil.com”, “@certi.org.br”, “@economia.gov.br”, “@apexbrasil.com.br”, “@sebrae.com.br”, “@itamaraty.gov.br” ou “@anprotec.org.br”. O COMITÊ ORGANIZADOR e os REALIZADORES não se responsabilizam por mensagens enviadas por remetentes com outros domínios, a qualquer título.

110. Ressalvado o disposto no item anterior, os participantes do CICLO SINGAPURA poderão ser contatados diretamente pelas entidades privadas que oferecem atividades no âmbito do PROGRAMA, como *matchmakers* e prestadores do serviço de consultoria com foco em internacionalização, contratadas pelos REALIZADORES.

111. Outras formas de comunicação alternativas, como chamadas telefônicas e contatos via redes sociais, podem ser utilizadas pelo COMITÊ ORGANIZADOR do programa a seu exclusivo critério, sendo utilizadas em último caso, priorizando e não substituindo a comunicação oficial.

SEÇÃO X. DIREITOS DE IMAGEM

112. Os participantes do CICLO SINGAPURA concordam em estar disponíveis para o relacionamento com a mídia e canais de comunicação – inclusive assessorias de imprensa

do PROGRAMA, do COMITÊ ORGANIZADOR e dos REALIZADORES –, em ceder entrevistas e reportagens que eventualmente sejam requisitadas, bem como a disponibilizar a logomarca de seu empreendimento aos REALIZADORES, no prazo solicitado, com o objetivo de divulgar o PROGRAMA e a sua participação neste.

113. Os participantes concordam em ceder o uso de sua imagem para o PROGRAMA. Tal cessão inclui, mas não se limita a: nome comercial, nome fantasia, logomarca, nome dos titulares, descrição da empresa, vídeos e fotos submetidos no processo de inscrição, bem como vídeos que contenham imagens da equipe, apresentação do negócio, endereço de website, Facebook, Youtube, LinkedIn, Twitter e outras redes sociais utilizadas, depoimentos e qualquer material de mídia produzido durante as atividades, ou fornecido pelos participantes.

114. As imagens licenciadas podem ser vinculadas e divulgadas nos seguintes tipos de mídia: impressa, televisionada, vídeo, virtual e telefônica.

SEÇÃO XI. DADOS E CONFIDENCIALIDADE

115. O tratamento de dados pessoais coletados no âmbito do PROGRAMA observará a legislação vigente sobre a Proteção de Dados Pessoais, em especial, a Lei nº 13.709/2018 – Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), e as determinações de órgãos reguladores/fiscalizadores sobre a matéria.

116. Os dados pessoais concedidos no formulário de inscrição (disponível em: <https://www.outreachbrasil.com/inscricao/>) são coletados e mantidos pela Fundação CERTI e têm o objetivo de permitir a identificação e o contato com o participante.

117. Para viabilizar a atividade de mentoria individual, a Fundação CERTI compartilhará as informações de contato do participante selecionado com o(s) mentor(es) a ele designado(s).

118. A Fundação CERTI compartilhará, com o MRE, com a ApexBrasil, com o Sebrae e com a Anprotec, os dados pessoais coletados no formulário de inscrição, que os utilizarão no desempenho de suas obrigações na realização do PROGRAMA.

119. A ApexBrasil, o MRE e o Sebrae poderão compartilhar dados pessoais recebidos da Fundação CERTI com entidades privadas encarregadas da execução de atividades do PROGRAMA que exijam tal transferência, exclusivamente para esse fim específico e determinado.

120. Ao se inscrever, o participante consente no uso de seus dados pessoais pela Fundação CERTI, pelo MRE, pela ApexBrasil, pelo Sebrae e pela Anprotec para divulgação de iniciativas dos REALIZADORES e de entidades parceiras, públicas ou privadas, relacionadas a negócios inovadores e empreendedorismo inovador.

121. Os dados pessoais coletados, bem como as informações levantadas nas pesquisas de avaliação e monitoramento a que se refere a Subseção VII.5, poderão ser utilizados em estudos e publicações pela Fundação CERTI, pelo MRE, pela ApexBrasil, pelo Sebrae e pela Anprotec, hipótese na qual as informações serão disponibilizadas em forma agregada e/ou anonimizada, e nenhum dado pessoal será publicado de forma individual sem a autorização de cada participante.

122. A qualquer momento, o participante poderá solicitar a exclusão dos seus dados pessoais fornecidos no formulário de inscrição, assim como de seus dados pessoais cadastrados na plataforma do Startup OutReach Brasil (<https://www.outreachbrasil.com/inscricao/>)

SEÇÃO XII. DISPOSIÇÕES FINAIS

123. O COMITÊ ORGANIZADOR e os REALIZADORES não participam de, nem

garantem ou se responsabilizam por, negociações comerciais ou de investimento que ocorram entre participantes do PROGRAMA ou entre estes e potenciais parceiros no Brasil ou no exterior.

124. O COMITÊ ORGANIZADOR e os REALIZADORES não se responsabilizam pelo teor das orientações e ações propostas por mentores e consultores aos participantes, tampouco por sua execução.

125. As decisões tomadas pelo COMITÊ ORGANIZADOR não são passíveis de recurso.

126. Dúvidas, sugestões, reclamações e demais comunicações devem ser endereçadas ao e-mail oficial contato@outreachbrasil.com.

127. O presente REGULAMENTO está integralmente disponível em sua versão mais atual no sítio eletrônico <https://www.outreachbrasil.com/inscricao/>.

128. No ato de inscrição, os inscritos atestam que leram e compreenderam o presente REGULAMENTO, aceitando integralmente seus termos e condições.

129. Casos omissos serão resolvidos pelo COMITÊ ORGANIZADOR.

ANEXO - GLOSSÁRIO

Para fins deste Regulamento, consideram-se os seguintes conceitos:

Inovação: é adotado o conceito de inovação da Lei Nacional de Inovação (Lei Nº13.243/2016), que a define como a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho.

Grau de inovação da solução: critério de seleção que busca analisar se o empreendimento se mostra intensivo em inovação aplicada, seja em relação ao seu modelo de negócios ou aos produtos e serviços ofertados.

Potencial de escalabilidade da solução: critério de seleção que busca avaliar a viabilidade de a empresa expandir a capacidade de oferta de seus produtos ou serviços a curto, médio ou longo prazo em proporção maior do que os recursos que utiliza.

Mapeamento do mercado de destino e estratégia de inserção no ecossistema: critério de seleção que busca avaliar se a startup realizou pesquisas prévias sobre o mercado-alvo para avaliar o público potencial e eventuais barreiras à sua entrada, e se já possui uma estratégia de inserção no ecossistema.

Maturidade para inserção internacional: critério de seleção que busca analisar se a empresa tem recursos necessários (faturamento ou investimento) para a expansão internacional e experiência prévia em mercados externos.

Composição da equipe: critério de seleção que busca avaliar se a equipe possui complementaridade nas funções-chave (vendas, administrativo-financeiro e técnica), bem como se seus integrantes possuem experiência profissional internacional.

Ideação: estágio de maturidade do negócio inovador caracterizado pela identificação de uma oportunidade, criação e desenvolvimento de uma ideia e do modelo de negócio. Dá-se grande ênfase ao desenvolvimento tecnológico inicial, à elaboração do plano de negócios, à pesquisa de mercado, à construção e teste de protótipo e à capacitação dos empreendedores para gestão de negócios;

Validação: estágio de maturidade do negócio inovador em que o projeto de negócio

inovador desenvolve e comercializa um Produto Mínimo Viável (do inglês “*Minimum Viable Product*” ou “MVP”) e, a partir das informações colhidas junto ao mercado, readequa seu modelo de negócio, produto ou serviço até identificar e confirmar se seu projeto possui condições mínimas para ser considerado mercadologicamente viável;

Operação: estágio de maturidade do negócio inovador em que a startup já validou seu MVP, tem a versão oficial do produto ou serviço e iniciou a sua comercialização. Nesta etapa, a empresa põe à prova a sustentabilidade do modelo de negócio, tanto em relação à viabilidade mercadológica do que oferta, quanto à capacidade de gestão e estruturação funcional da empresa. É também nesse momento que muitas startups recebem aportes de investidores-anjo;

Tração: estágio de maturidade do negócio inovador em que a tecnologia desenvolvida se estabiliza e a empresa consegue validar definitivamente seu modelo de negócio e confirmar a viabilidade e sustentabilidade econômica do produto ou serviço. Além de conquistar uma base de clientes sólida, é nesse momento em que a startup consegue atrair rodadas de investimentos mais significativas e se consolidar no mercado;

Escala: estágio de maturidade do negócio inovador em que a startup inicia um crescimento contínuo e sustentável, passa a aferir resultados de maneira exponencial, aumentando a receita e a base de clientes múltiplas vezes