

# REGULAMENTO DO PROGRAMA DE CONEXÃO COM STARTUPS CONECTA CALDEIRA 2024

Chamada nº 01 / 2024

## 1. SOBRE O PROGRAMA

**1.1** O Conecta Caldeira é um programa que tem por objetivo incentivar, validar e conectar startups às empresas associadas ao Instituto Caldeira. O programa acontece através de um processo seletivo de startups que se candidatam a apresentar soluções para desafios lançados pelas empresas associadas.

**1.2** O programa se divide em 3 (três) etapas principais: Inscrições, Seleção e Demoday. O detalhamento de cada etapa está apresentado a seguir.

## 2. DAS INSCRIÇÕES

**2.1** As inscrições para a seleção do Programa são gratuitas, iniciam em 09 de outubro de 2023 e deverão ser realizadas até às 23h59min (horário de Brasília) do dia 31 de outubro de 2023, através do cadastro no formulário disponível no site <https://institutocaldeira.org.br/conecta-caldeira/>.

**2.2** Não serão aceitas inscrições realizadas fora desse período, assim como o Instituto Caldeira não se responsabilizará por eventuais atrasos, falhas, erros ou indisponibilidade do site que impossibilitem ou prejudiquem a inscrição dos participantes.

**2.3** A inscrição para participação no Programa implica aceitação de todas as regras e condições deste Regulamento, pelo que os participantes declaram que leram, compreenderam, têm total ciência e aceitam, irrestrita e totalmente, todos os itens deste Regulamento.

**2.4** O período de inscrição poderá ser prorrogado a exclusivo critério do Instituto Caldeira caso o mesmo julgue necessário, assim como as demais etapas do cronograma. Toda e qualquer alteração será comunicada via site oficial do Programa.

**2.5** O detalhamento dos desafios e áreas de interesse desta chamada estão apresentados no Apêndice II.

### **3. DA PARTICIPAÇÃO**

**3.1** São elegíveis startups de todo o Brasil e do exterior que atendam aos seguintes requisitos:

- Ser uma Startup constituída dentro dos termos da Lei, com CNPJ válido e ativo na receita federal.

- **Ser uma Startup em estágio de desenvolvimento de Tração, conforme definição abaixo:**

**Tração:** Startup com produto pronto e validado já em uso com clientes pagantes pela solução por um período mínimo de 12 meses.

**3.2** Todas as propostas devem apresentar diferenciais competitivos e inovadores que se destacam no mercado, seja em seu produto, serviço ou modelo de negócio;

**3.3** Despesas eventuais relacionadas a participação da Startup em qualquer etapa do programa serão de responsabilidade única e exclusiva da participante.

### **4. DOS DIREITOS DE IMAGEM**

**4.1** Os participantes autorizam o uso de sua imagem, nome, arquivos de voz, e vídeos ao Instituto Caldeira, para veiculação pública, sem qualquer restrição ao formato e/ou mídia, sem nenhum ônus ou obrigação, em território indeterminado, durante o período de 12 (doze) meses contados da data final do Programa. Autorizam ainda a divulgação das seguintes informações: nome da empresa, logomarca, nome dos empreendedores, descrição da empresa, fotos, bem como vídeos que contenham imagens da equipe e apresentação da empresa, endereço de website, facebook, twitter e outros canais de redes sociais, depoimentos e qualquer material de mídia produzido durante o Programa, ou fornecido pelos participantes, para veiculação pública, sem qualquer restrição ao formato e/ou mídia, sem nenhum ônus ou obrigação, em território indeterminado, pelo período acima fixado.

### **5. PROPRIEDADE INTELECTUAL E CONFIDENCIALIDADE**

**5.1** As apresentações, documentos e dados (descrição da empresa, e-mail, Pitch, localização, mercado e setor) fornecidos pelos participantes não serão de propriedade do Instituto Caldeira e seus associados, mas ficarão armazenados em suas bases de dados para futuras consultas

referentes às soluções caso alguma das empresas associadas tenha interesse em conexão direta.

**5.2** O Instituto Caldeira e seus associados não se responsabilizam pela segurança da propriedade intelectual dos projetos participantes, não controlando componentes não previsíveis da possível exposição em razão da participação no Programa, a exemplo da exposição em mídia e contato com terceiros.

## 6. DA SELEÇÃO E CRONOGRAMA

**6.1** O processo seletivo do Programa contará com as seguintes fases de avaliação:

**6.1.1 Triagem:** avaliação das informações disponibilizadas no formulário online pelo Comitê Organizador considerando requisitos mínimos e adequação aos desafios. Aquelas que atenderem corretamente aos critérios avançam para a etapa de Filtro;

**6.1.2 Filtro:** Avaliação das empresas associadas ao Instituto Caldeira em relação às soluções inscritas, e priorização das startups que tenham mais *fit* com os desafios e que avançam para a etapa final de Demoday.

**6.1.3 Demoday:** avaliação dos pitches das startups finalistas, conforme data e horário estipulados no Apêndice I – Cronograma. A banca avaliadora será composta por Executivos representantes das empresas associadas ao Instituto Caldeira.

NOTA: A aprovação de startups para a etapa de negociação comercial para Prova de Conceito (POC) depende exclusivamente do interesse das empresas associadas, não sendo estabelecido um número mínimo de aprovações.

**6.2** O cronograma detalhado com as datas e períodos de cada etapa está apresentado no Apêndice I.

**6.3** A comunicação dos selecionados será feita diretamente às startups pela Comissão Organizadora por e-mail. O resultado será encaminhado para o e-mail cadastrado pela startup no momento da inscrição.

## 7. DA ALTERAÇÃO NO REGULAMENTO E SUSPENSÃO DO PROGRAMA

**7.1** O Instituto Caldeira e seus associados poderão, a qualquer momento, realizar alterações no presente Regulamento, caso entendam necessário. Eventuais alterações no Regulamento serão comunicadas às startups participantes através do site.

**7.2** O Programa poderá, a critério exclusivo do Instituto Caldeira e seus associados, ser interrompido, suspenso ou cancelado. Nessas hipóteses, o comunicado oficial da organização será publicado no site, sendo de responsabilidade da Startup participante o acompanhamento das atualizações durante o processo de seleção. O eventual cancelamento da chamada não implica em nenhuma indenização ou compensação aos participantes por parte do Instituto Caldeira e seus associados.

## **8. DISPOSIÇÕES FINAIS**

**8.1** O Programa tem a finalidade de promover a conexão entre iniciativas inovadoras e o Instituto Caldeira e suas empresas associadas. A participação no programa não dá à iniciativa inovadora (Startup) a garantia de que seus serviços serão contratados pelo Instituto Caldeira ou suas empresas associadas, ficando a contratação a critério exclusivo destes.

**8.2** Eventual comunicação com os participantes inscritos será feita por contato telefônico, e-mail e/ou por meio do site: [www.institutocaldeira.org.br](http://www.institutocaldeira.org.br)

**8.3** Em caso de dúvidas por parte das startups participantes, poderão ser encaminhadas à Comissão Organizadora através do email [ligia@institutocaldeira.org](mailto:ligia@institutocaldeira.org)

## **APÊNDICE I – CRONOGRAMA**

07/03/2024 a 05/04/2024 - Divulgação da chamada e inscrições.

Até 19/04/2024 - Comunicação de resultados da seleção.

26/04/24 - Demoday (cada startup terá um horário em específico).

## **APÊNDICE II – DESAFIOS**

### **DESAFIO RANDS**

**Desafio:** Otimização do gerenciamento de dados cadastrais dos clientes.

**Empresa:** Rands

No contexto atual da Rands, a gestão de dados cadastrais e de documentos dos clientes é fragmentada e dispersa entre múltiplos sistemas e produtos contratados, resultando em uma experiência do cliente inferior à ideal. A complexidade é intensificada pela dependência de dados fornecidos por parceiros e pela necessidade de dar mais clareza nas etapas de validação cadastral ao longo da jornada do cliente. Em resposta a essas ineficiências e ao alto custo operacional, a Rands busca implementar um ambiente centralizado que unifique os dados cadastrais e de documentos por cliente.

Buscamos uma solução tecnológica que não só atualize e sincronize continuamente os dados em todas as unidades de negócio, mas também facilite o acesso e a gestão dos dados, melhorando a eficiência operacional, reduzindo o SLA dos processos e garantindo a satisfação dos clientes, tudo isso mantendo conformidade com regulamentações de segurança e privacidade como a LGPD.

## **DESAFIO VIBRA**

**Desafio: Como padronizar e nivelar o conhecimento dos processos de originação para produtores rurais?**

**Empresa: Vibra**

A Vibra possui diversos parceiros produtores rurais que executam a etapa de criação do frango. A empresa vem enfrentando um desafio quanto à padronização dos processos destes parceiros, refletindo na redução da produtividade, não uniformidade do produto final e aumento de perdas ao longo do processo, dificultando a expansão do negócio e aumento de lucratividade. Uma das causas destes problemas no processo de originação são a falta de padronização da transmissão do conhecimento para os produtores, o não nivelamento de profundidade de conhecimento nos processos, barreiras geracionais entre os parceiros e pulverização do conhecimento.

Diante deste contexto e compreendendo que o conhecimento dos produtores sobre os processos influencia diretamente a eficiência e a lucratividade, estamos em busca de soluções tecnológicas avançadas. Visamos resolver o desafio de forma ágil, atraente e divertida, possibilitando simulações e o desenvolvimento de habilidades. Ao integrar desafios, recompensas e interações imersivas, pretendemos garantir a qualidade, sistematização e nivelamento do conhecimento dos processos entre os produtores. Esse esforço visa tornar o conhecimento facilmente replicável, melhorando assim a qualidade do produto, que se torna a matéria-prima essencial para os processos seguintes.

## **DESAFIO ARENA POA**

**Desafio: Como melhorar a experiência de pagamento do torcedor?**

**Empresa: Arena Poa**

A Arena do Grêmio, reconhecida por ser um dos principais palcos de eventos esportivos e entretenimento, vende aproximadamente 670 mil ingressos anualmente para torcedores apaixonados que desejam uma jornada de compra eficiente. Porém, a Arena vem enfrentando desafios relacionados à experiência de pagamento dos ingressos, tanto em compras online quanto físicas em dias de jogos. Além disso, lida também com filas presenciais, transações não concluídas, fraude e dificuldades na integração entre as plataformas de pagamento e de bilhetagem. Esses desafios não só afetam a satisfação dos torcedores, mas também impactam a imagem da Arena e complicam a gestão financeira interna.

Diante deste contexto, a Arena do Grêmio está em busca de novas soluções tecnológicas inovadoras para melhorar a experiência de pagamento, visando simplificar e acelerar os processos de compra, tanto online quanto fisicamente, e integrar de forma eficaz os sistemas envolvidos. Do lado gerencial, da equipe financeira, se espera um dashboard intuitivo, assim como dados e relatórios transparentes. Além disso, é essencial a existência de um sistema de Anti-Fraude integrado. O objetivo é proporcionar aos torcedores uma jornada de compra sem fricções, desde a aquisição do ingresso até o pós-jogo, utilizando tecnologias avançadas de pagamento que promovam uma experiência mais agradável e eficiente.

## **DESAFIO UNIMED Porto Alegre**

**Desafio: Como podemos alcançar 100% de precisão na previsibilidade mensal de custo assistencial mensal?**

**Empresa: Unimed Porto Alegre**

A Unimed Porto Alegre enfrenta o desafio de aprimorar a precisão da previsão dos custos assistenciais mensais. O cenário da saúde é complexo e está em constante mudança, destacando-se pelo crescimento no uso de planos de saúde, impulsionado por uma maior atenção aos cuidados pessoais e alterações nos padrões de uso. Este desafio é intensificado pela variabilidade do comportamento de cobrança dos prestadores (hospitais, clínicas, laboratórios, etc) e a dificuldade em prever custos relacionados a casos complexos de internação. A empresa já atingiu um nível de assertividade de 98% em suas previsões utilizando diferentes metodologias de previsão, incluindo algoritmos de séries temporais; no entanto, cada ponto percentual de precisão é muito significativo devido ao quanto representa no impacto financeiro da gestão.

Diante disso, a Unimed Porto Alegre busca não apenas a excelência operacional, mas também aumentar a confiança na gestão por meio de uma previsibilidade mais acurada, navegando pelas restrições de processos internos, eventos aleatórios e o dinamismo do mercado de saúde. A empresa está buscando soluções inovadoras e tecnológicas que possam aumentar a assertividade na previsibilidade mensal de custos assistenciais.

## **DESAFIO EQUATORIAL**

**Desafio: Como desenvolver um sistema de gestão de projetos eficiente e em conformidade regulatória?****Empresa: Equatorial**

A Equatorial está diante do desafio de modernizar seu sistema de gestão de projetos e processos financeiros. Com um legado de uma década, o software existente abre caminho para melhorias significativas, especialmente em áreas como a resolução de bugs e a melhoria da compatibilidade de dados, elementos essenciais para impulsionar tanto a eficiência operacional quanto a confiabilidade dos processos. Ademais, a ausência de documentação técnica detalhada e a falta de um registro claro do histórico de alterações são oportunidades para melhorar a eficácia operacional, reduzindo sobrecargas e pavimentando o caminho para uma gestão mais ágil e transparente.

Em busca de uma solução, a Equatorial deseja implementar uma plataforma que não apenas atenda às necessidades internas de agilidade e confiabilidade, mas que também esteja alinhada com os padrões e regulamentações estabelecidos pela Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL). É essencial que o novo sistema ofereça facilidades para atualizações e personalizações sem dependências externas, contenha um banco de dados próprio para manutenção e expansão simplificadas e disponha de documentação completa. Com isso, a Equatorial visa facilitar a manutenção e a evolução do sistema, garantindo a qualidade operacional e o cumprimento das exigências legais, além de otimizar o tempo dos seus colaboradores

**DESAFIO IRANI****Desafio: Como processar diversos dados para gerar insights sobre mercado e clientes****Empresa: Irani**

A Irani, pioneira em oferecer soluções de papéis e embalagens sustentáveis, continua aprimorando seus processos e produtos para proporcionar ao mercado soluções inovadoras e de alto valor agregado. No entanto, existem alguns desafios cruciais ao desenvolver embalagens inovadoras, como a necessidade de uma identificação detalhada das dores dos clientes, fundamental para a personalização de soluções. Além disso, é essencial medir com precisão eventuais atrasos nos pedidos e extrair insights valiosos dos dados provenientes de visitas técnicas. A digitalização eficiente dos dados durante o desenvolvimento de produtos é igualmente vital para uma resposta ágil e alinhada às expectativas dos clientes.

Nesse contexto, a Irani busca adotar tecnologias que não apenas resolvam questões específicas, mas que também explorem novos horizontes de inovação, utilizando análise de dados e inteligência de negócios para capturar informações essenciais dos clientes e do mercado. A descoberta de novos usos para os produtos da Irani, a maximização do valor dos dados obtidos em visitas técnicas, juntamente com a otimização das informações de mercado, e a redução do tempo de expedição do produto são áreas específicas onde soluções inovadoras podem gerar impactos transformadores.

