

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLÓGICA DE SANTA
CATARINA – CÂMPUS FLORIANÓPOLIS
DEPARTAMENTO ACADÊMICO DE ELETROTÉCNICA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA ELÉTRICA**

HENRIQUE DANNEBROCK

**UMA EMPRESA SELECIONADA EM UM PROGRAMA DE
ACELERAÇÃO: ESTUDO DE CASO DA WAY2 TECHNOLOGY**

FLORIANÓPOLIS, 2019.

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLÓGICA DE SANTA
CATARINA – CÂMPUS FLORIANÓPOLIS
DEPARTAMENTO ACADÊMICO DE ELETROTÉCNICA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA ELÉTRICA**

HENRIQUE DANNEBROCK

**UMA EMPRESA SELECIONADA EM UM PROGRAMA DE
ACELERAÇÃO: ESTUDO DE CASO DA WAY2 TECHNOLOGY**

Trabalho de Conclusão de Curso
submetido ao Instituto Federal de
Educação, Ciência e Tecnologia de Santa
Catarina como parte dos requisitos para
obtenção do título de Engenheiro
Eletricista.

Orientador:
Prof. Dr. Humberto Francisco Beirão Junior

FLORIANÓPOLIS, 2019.

Dannebrock, Henrique

UMA EMPRESA SELECIONADA EM UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO: ESTUDO DE CASO DA WAY2 TECHNOLOGY/
Henrique Dannebrock; orientador, Humberto Francisco Beirão Junior – Florianópolis, SC, 2019.

56 p.

Trabalho de Conclusão de Curso de Engenharia Elétrica – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Santa Catarina.

1. Scale-Up. 2. Programa de Aceleração. 3. Empresa Inovadora. 4. PowerHub I. Beirão Junior, Humberto Francisco. II. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Santa Catarina. III. UMA EMPRESA SELECIONADA EM UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO: ESTUDO DE CASO DA WAY2 TECHNOLOGY.

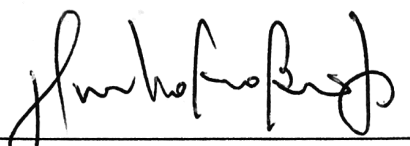
UMA EMPRESA SELECIONADA EM UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO: ESTUDO DE CASO DA WAY2 TECHNOLOGY

HENRIQUE DANNEBROCK

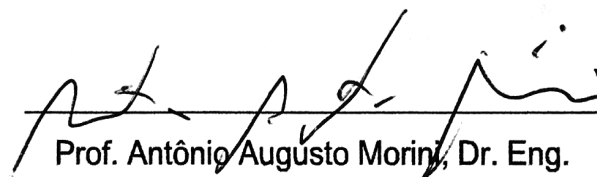
Este trabalho foi julgado adequado para obtenção do título de Engenheiro(a) Eletricista e aprovado na sua forma final pela banca examinadora do Curso de Graduação em Engenharia Elétrica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Santa Catarina.

Florianópolis, 17 de dezembro, 2019.

Banca Examinadora:



Prof. Humberto Francisco Beirão Junior, Dr. Eng.



Prof. Antônio Augusto Morini, Dr. Eng.



Prof. Rubiapiara Calvacante Fernandes, Dr. Eng.

Dedico o presente trabalho aos
meus pais e ao meu irmão.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu professor orientador, Humberto Francisco Beirão Junior pela ajuda no desenvolvimento deste trabalho. Agradeço a Way2 Technology pelas informações cedidas e toda a disposição para sanar dúvidas.

"Nunca existiu uma grande inteligência sem uma veia de loucura." Aristóteles

RESUMO

O presente estudo de caso avaliou possíveis motivos para a escolha de uma empresa *scale-up* do mercado de energia elétrica diante do processo de seleção para o programa de aceleração ofertado pelo grupo CPFL Energia e a Endeavor Brasil. Para isso, foi desenvolvido um estudo baseado em pesquisas bibliográficas e nos dados enviados pela empresa para a comissão avaliadora. Para a avaliação, a empresa enviou dados da PowerHub, uma plataforma online de gestão de energia elétrica. Os dados foram disponibilizados pela Way2 Technology para o desenvolvimento desta monografia. O estudo foi desenvolvido através de análise qualitativa e quantitativa dos dados provenientes da empresa analisada. Esta análise permitiu que a empresa pudesse ser avaliada e classificada como inovadora. Através da análise do regulamento do programa e com as conclusões obtidas com o material recebido da empresa foi possível enquadrar a empresa nos requisitos do regulamento e criar hipóteses a respeito da escolha como uma das vencedoras diante do processo de seleção. Ainda, foram apresentadas e analisadas as vantagens obtidas pela Way2 Technology através da participação no programa de aceleração CPFL Inova.

Palavras-chave: *scale-up*. programa de aceleração. empresa inovadora. powerhub.

ABSTRACT

The present case study evaluated possible reasons for choosing a scale-up company in the electricity market, given the selection process for the acceleration program offered by the CPFL Energia group and Endeavor Brasil. For this, a study was developed based on bibliographic research and data sent by the company to the evaluation committee. For the assessment, the company sent data from PowerHub, an online electricity management platform. The data were made available by Way2 Technology for the development of this monograph. The study was developed through qualitative and quantitative analysis of data from the analyzed company. This analysis allowed the company to be evaluated and classified as an innovator. Through the analysis of the program regulation and the conclusions obtained with the material received from the company, it was possible to fit the company in the regulation requirements and create hypotheses regarding the choice as one of the winners in the selection process. In addition, the advantages obtained by Way2 Technology through participation in the CPFL Inova acceleration program were presented and analyzed.

Keywords: scale-up. acceleration program. innovative company. powerhub.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – PowerHub	27
---------------------------	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABESCO - Associação Brasileira das Empresas de Serviço de Conservação de Energia

ACATE - Associação Catarinense de Tecnologia

ANEEL – Agência Nacional de Energia Elétrica

BT - Baixa tensão

CCEE – Câmara de Comercialização de Energia Elétrica

CPFL – Companhia Paulista de Força e Luz

DAE – Departamento Acadêmico de Eletrotécnica

GPTW - Great Place to Work

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IFSC – Instituto Federal de Santa Catarina

IoT - Internet of Things

ONG – Organização Não Governamental

SaaS - Software as Service

SEBRAE – Secretaria das Micro e Pequenas Empresas, pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	8
1.1	DEFINIÇÃO DO PROBLEMA	8
1.2	JUSTIFICATIVA	9
1.3	OBJETIVOS.....	9
1.3.1	OBJETIVO GERAL	9
1.3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.4	ESTRUTURA DO TRABALHO.....	10
2	REVISÃO DA LITERATURA E/OU FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	11
2.1	EMPREENDEDORISMO	11
2.2	EMPREENDEDOR	12
2.3	STARTUP	13
2.4	SCALE-UP	14
2.5	ACELERADORAS.....	15
2.6	VENTURE BUILDERS	16
2.7	HABITATS DE INOVAÇÃO	16
2.7.1	ACATE	16
2.7.2	INOVABRA	17
3	DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA	19
4.	PROGRAMA CPFL INOVA E AS EMPRESAS ENVOLVIDAS.....	21
4.1	O PROGRAMA CPFL INOVA E A BUSCA DA CPFL ENERGIA POR INOVAÇÕES ..	21
4.2	EMPRESAS ENVOLVIDAS	24
4.2.1	CPFL ENERGIA S/A	24
4.2.2	ENDEAVOR	24
4.2.3	WAY2 TECHNOLOGY	25
4.2.3.1	POWERHUB	26
5	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	29
5.1	ANÁLISE DAS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS PARA O PROGRAMA CPFL INOVA	29
5.2	VANTAGENS OBTIDAS E IMPORTÂNCIA DA PARTICIPAÇÃO DA PELA WAY2 TECHNOLOGY NO PROCESSO DE ACELERAÇÃO CPFL INOVA.....	37

6 CONCLUSÕES	39
REFERÊNCIAS	41
ANEXO	44

1 INTRODUÇÃO

O cenário atual no que diz respeito ao empreendedorismo com altas taxas de mortalidade de empresas nos mostra que empreender é uma tarefa difícil. Sendo assim, empresas de sucesso são bons exemplos a serem seguidos. A análise de casos de sucesso torna-se indispensável para quem pretende empreender, uma vez que todo o empreendedor tem por objetivo que sua empresa progrida e alcance o sucesso.

Assim sendo, a análise de caso permite que empreendedores ou futuros empreendedores, possam se basear em empresas de sucesso para adaptar ou concluir seus pensamentos e ideias.

1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

Diante da economia atual e da dificuldade de empreender, as empresas precisam ser criativas e qualificadas dentro do seu ramo de atividade do mercado. Para superar os desafios gerados pela concorrência, bem como pelas transformações e inovações tecnológicas, o comportamento e a visão do empreendedor tornam-se indispensáveis.

Um programa de incentivo criado pela Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL) Energia em parceria com a Endeavor, denominado CPFL Inova, buscou selecionar empresas com soluções inovadoras aplicáveis ao setor de energia e infraestrutura. O programa incentivou doze empresas selecionadas durante sete meses, com orientação e apoio aos empreendedores para acelerar a expansão dos seus negócios. Além disso, houve também a troca de experiências entre os líderes de cada empresa selecionada pelo programa, assim como a utilização do *know-how* dos mentores da Endeavor e dos executivos da CPFL.

Uma das empresas selecionadas foi a Way2 Technology, sediada em Florianópolis, que trabalha com softwares e serviços aplicados no setor elétrico, oferecendo soluções para telemedição e aplicações de inteligência sobre dados de energia. Mantendo parcerias estratégicas para acessar, da melhor forma possível recursos e tecnologias, além de manter parcerias com clientes ajudando-os a

alcançarem seus objetivos, a Way2 Technology foi uma das doze empresas escolhidas pela CPFL Energia e Endeavor, no programa CPFL Inova. Desse modo, o problema que o presente trabalho investigará será: **Quais os requisitos para que uma empresa torne-se elegível a participar de um programa de aceleração?**

1.2 JUSTIFICATIVA

De acordo com um estudo desenvolvido pela Secretaria das Micro e Pequenas Empresas, através do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2018a), além do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), os pequenos negócios são responsáveis pela produção de renda de 70% dos brasileiros. O empreendedor está sempre pensando em inovações, oportunidades de negócios e em possíveis meios de crescimento da empresa.

O estudo justifica-se pela importância da identificação e da análise do perfil do empreendedor dentro de uma empresa. O desenvolvimento de habilidades de gestão, motivação, inovação, criatividade, liderança, assim como outros atributos do empreendedor são imprescindíveis para o sucesso de qualquer empreendimento.

O estudo de caso proposto torna-se interessante e desafiador, pois permite o estudo de uma área pouco explorada e debatida em sala de aula, onde muitas vezes, engenheiros tornam-se empreendedores, passando a ocupar, os mais altos cargos diretivos e gerenciais nas suas empresas.

Assim sendo, o estudo de caso sobre as características de uma empresa inovadora e de sucesso, pode contribuir de forma bastante positiva para o incentivo e a motivação desses profissionais. A partir da elaboração de um material que possa ser consultado e estudado, busca-se a geração de um conteúdo relevante, com o intuito de colaborar para o crescimento do número de empreendimentos de sucesso em nosso país.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GERAL

Analisar as principais virtudes que levaram a Way2 Technology ser uma das selecionadas pela CPFL Energia e Endeavor dentro do programa CPFL Inova,

além de identificar as principais vantagens obtidas pela empresa após o processo de aceleração.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Realizar um estudo de uma *scale-up*, com base em um modelo de negócio escalável;
- b) Realizar um estudo referente ao produto ofertado pela empresa analisada, diante do programa de aceleração e sua relevância para enquadrá-la como uma empresa inovadora;
- c) Comparar e analisar o produto, bem como as informações enviadas pela empresa, com o perfil exigido pelo regulamento do programa CPFL Inova;
- d) Apresentar e analisar as vantagens obtidas pela empresa após o processo de aceleração;

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho está estruturado em seis capítulos, sendo o primeiro a introdução que tem por finalidade apresentação. A revisão bibliográfica, no segundo capítulo, que contempla as definições e diretrizes dos principais tópicos que serão utilizados futuramente. O terceiro capítulo traz a metodologia que será utilizada. O quarto capítulo, que apresenta o programa CPFL Inova e trata da participação da empresa Way2 no mesmo. O quinto capítulo, com as análises das informações obtidas junto a empresa Way2, referentes à sua participação no programa CPFL Inova. E o sexto e último capítulo com a conclusão e considerações finais.

2 REVISÃO DA LITERATURA E/OU FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 EMPREENDEDORISMO

Em entrevista à revista Ibero-Americana de Estratégia, Fernando Dolabela, quando indagado: "O que é empreendedorismo?" definiu como sendo a capacidade das pessoas, por meio de inovação, oferecerem valor para as demais, em qualquer área. (DOLABELA, F 2005)

Um dos nomes mais importantes no contexto de inovação e empreendedorismo é Joseph Schumpeter. Em pensamentos, ele utilizou a definição de empreendedorismo, palavra que vem do inglês *entrepreneurship*, derivado do termo utilizado na França no século XVII, para denominar pessoas que assumiam riscos de criar um novo negócio. (LEITE; 2012)

Para Tidd e Bessant (2015, p. 8), empreendedorismo é uma característica do ser humano que mistura estrutura e paixão, planejamento e visão, as ferramentas e as sabedorias de como utilizá-las, a estratégia e a vontade para a execução, além do bom senso e disposição de assumir riscos. O mesmo autor ainda cita que o problema de uma pessoa é a oportunidade de outra, uma vez que empreendedorismo está ligado à inovação. Logo, a resolução do problema de uma pessoa gera algum tipo de inovação, e a inovação é fundamentalmente o empreendedorismo.

Leite (2012), afirma que o empreendedor era um indivíduo que alugava propriedades com certo preço e gerava *outputs* com certos preços e valores. O mesmo autor ainda diz que Joseph Schumpeter considerava como principal característica do capitalismo a destruição criativa, o que se define como um processo orgânico onde novas tecnologias, processos e produtos, incessantemente, se reinventam e as velhas ficam obsoletas assim sempre criando novas estruturas, tudo feito no processo de busca de novas fontes de lucratividade.

Percebe-se então, a importância das inovações no processo de empreendedorismo. Logo, o empreendedorismo está diretamente ligado às inovações e ao desenvolvimento de novos produtos, pois o mundo está em constante mudança e evolução.

Drucker (1985, p.190) diz que a inovação é uma ferramenta específica dos empreendedores e exploram as mudanças e problemas como oportunidades para um negócio ou serviço diferente. Uma inovação precisa ser simples e concentrada, ela deve fazer somente uma coisa, caso não seja simples, não funciona. Caso não seja simples, a inovação não pode ser consertada ou ajustada.

Dessa maneira, pode-se concluir que o empreendedorismo está relacionado ao empreendedor, o idealizador, o executor, o que coloca o pensamento em prática para tornar a ideia em um empreendimento.

2.2 EMPREENDEDOR

Segundo Brito, Pereira e Linard (2013, p. 15) o francês Jean-Baptiste Say em 1814 identificava empreendedor como um indivíduo que transfere recursos econômicos de um setor de baixa produtividade para um setor de maior produtividade. Os mesmos autores, ainda, dizem que para o estudioso austríaco Joseph Schumpeter, empreendedor é uma pessoa com potencial e desejo de converter uma nova ideia ou invenção em uma inovação bem sucedida.

Novamente pelo entendimento de Schumpeter, Pombo (2018) diz que o empreendedor é a figura básica do processo de destruição criativa e está sempre associado ao desenvolvimento econômico, conforme abordado no item 2.1. Ainda para o Pombo (2018), empreendedor é o inovador, que inicia algo que ninguém vê, o que realiza antes, que sai da área do sonho e do desejo e parte para a ação.

Schumpeter ainda diz que o empreendedor é aquele que cria novos negócios, porém, pode também inovar dentro de uma empresa já consolidada, então, podem haver empreendedores dentro de empresas já construídas. (DORNELAS, 2008)

Brito, Pereira e Linard (2013, p. 16) ainda dizem que o empreendedor faz de algo já existente, algo novo, com novas funcionalidades. Sempre procura descobrir oportunidades para inovar, sem medo dos riscos que serão assumidos. Busca sempre informações e conhecimentos para detectar oportunidades rentáveis, pois no seu entendimento é assim que se faz um negócio de sucesso.

Para permitir inovar, uma empresa precisa ser capaz de liberar seus melhores elementos capazes para os desafios de inovação. Da mesma forma, deve ter condições para destinar recursos financeiros à inovação. (DRUCKER, 1985, p.212)

Segundo Pombo (2018) os novos empreendimentos sempre propõe ideias criativas seguidas de ações. Destaca ainda que o empreendedor que busca o autodesenvolvimento deve sempre realizar autoavaliações, autocríticas e sempre controlar seu comportamento. Pombo (2018), ainda lista alguns atributos que o empreendedor precisa reunir, são eles:

- Imaginação;
- Determinação;
- Habilidade de organizar;
- Habilidade de liderar pessoas;
- Habilidade de conhecer tecnicamente etapas e processos.

Por fim, empreendedor é aquele que detecta oportunidades e cria métodos e negócios para capitalizá-la, assumindo todos os riscos previamente calculados. Entende-se ainda que o empreendedor tem iniciativa para criar um negócio, além de ter paixão pelo que faz, transforma o ambiente social e econômico onde vive através do uso dos recursos disponíveis de forma criativa. Ainda, aceita assumir os riscos, e o pior deles, a possibilidade de fracassar. (DORNELAS, 2008)

2.3 STARTUP

De acordo com o Gitahy (2017), o termo começou a ser utilizado entre os anos 1996 e 2001 durante a chamada bolha da internet, entretanto, nos Estados Unidos da América, o termo já era utilizado há várias décadas. O termo era usado para designar um grupo de pessoas que tinham uma ideia diferente e que poderiam ganhar dinheiro com essa ideia. O autor cita também que o termo *startup* sempre foi sinônimo de começar e colocar uma empresa em funcionamento.

Alguns investidores definem *startup* como qualquer empresa em seu período inicial, outros, dizem que startup são empresas inovadoras com baixos custos de manutenção, mas que conseguem ter alto e rápido crescimento e geração de lucros cada vez maiores. Entretanto, na atualidade, a definição que satisfaz a grande maioria dos investidores e especialistas, é que são grupos de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando com extrema incerteza. (GITAHY, 2017)

Em um artigo, Periard (2011), traz definições de grandes nomes do empreendedorismo, sendo elas:

"Uma *startup* é uma organização formada para a busca de um modelo de negócios escalável e repetitivo." - Steve Blank

"Uma *startup* é uma organização empreendedora formada para a busca de um modelo de negócios escalável e repetitivo." - Mark Habit

"Uma *startup* é uma instituição de pessoas tentando criar algo novo sob condições de extrema incerteza." - Eric Ries

Observando as definições de *startup* dos autores, percebe-se que se espera um modelo de negócio escalável e repetitivo. Para tanto, Gitahy (2017) diz que ser escalável é a chave da *startup*, uma vez que pode haver um grande crescimento sem que altere o modelo de negócios. A receita cresce, o custo também, porém em escala muito menor. Desta maneira, a margem se torna cada vez maior, acumulando lucros e aumentando cada vez mais a riqueza. Já para o conceito de repetível, o autor destaca que a *startup* deve ser capaz de entregar o mesmo produto em escala potencialmente ilimitada, sem que seja necessário muitas customizações ou adaptações para cada cliente. Para representar esse modelo pode-se tomar como exemplo um livro, pois cada livro precisa ser impresso um a um e precisa ser vendido cada um. Entretanto, pode-se vender o e-book, desta maneira, o livro é distribuído a qualquer um que pague por ele sem que impacte na disponibilidade do produto, ou que aumente significativamente o custo por cópia vendida.

Sendo assim, entende-se facilmente as definições já empregadas à *startup*, caracterizando-se por ser uma empresa inovadora e de tecnologia. É fácil imaginar uma *startup* vendendo softwares e serviços online, como aplicativos.

2.4 SCALE-UP

Uma *scale-up* é denominada uma empresa que, durante três anos consecutivos ou mais, tem um crescimento de 20% ou mais. O crescimento pode ser tanto de receita quando no número de funcionários, entretanto, vários especialistas consideram o crescimento na receita mais importante para caracterização no grupo.

Se tornam scale-ups, empresas que conseguem manter seu nível de crescimento ascendente e estável com o decorrer dos anos. (MARQUES, 2017)

De acordo com o SEBRAE (2018b), o principal desafio das scale-ups, é suportar o crescimento rápido, pois em um pequeno período, as receitas aumentam, a empresa ganha mercado, identificam oportunidades e contratam funcionários. A necessidade é a profissionalização da gestão, e ficar sempre atento aos desafios da competitividade.

Entretanto, com o crescimento e números que são precisos, scale-ups normalmente são empresas de pequeno e médio porte, que estão apenas começando. Apenas 8% das scale-ups tem 250 ou mais funcionários. (ENDEAVOR, 2017a)

Ainda segundo a Endeavor (2018c), dentro das scale-ups estão os empreendedores de alto impacto. Além disso, essas empresas devem estar com seu modelo de negócio escalável, ou seja, que consiga ganhar tração ao longo dos anos. Uma empresa é considerada scale-up quando consegue aumentar a margem de lucro mais do que o número de funcionários.

2.5 ACELERADORAS

As aceleradoras de empresa são um tipo mais complexo e moderno de incubadoras, com uma metodologia mais complexa e estruturada. O processo de participação no processo de aceleração é aberto. As aceleradoras normalmente procuram por startups, dando-lhes consultoria, treinamento e participação em eventos durante o período de aceleração que pode variar. Esse período normalmente fica entre três e doze meses. As aceleradoras pedem normalmente uma participação acionária na empresa acelerada. O principal motivo para querer ser acelerada, é o da empresa manter um *networking*, com empresários, outras startups e investidores, possibilitando assim, possíveis novas oportunidades. (SMARTALK, 2018)

Aceleradoras são empresas cujo principal objetivo é apoiar, investir e criar atalhos para o rápido desenvolvimento e crescimento de empresas nascentes. As aceleradoras provém mentorias, apoio financeiro, *networking* com investidores de

grandes empresas, e de outras empresas aceleradas de sucesso, além de uma maior visibilidade na mídia. (ACADEMIA PME, 2017)

Aceleradoras são organizações que buscam acelerar a criação de novas empresas preparadas para enfrentar a realidade de mundo dos negócios e determinar sua viabilidade. Estas focam no fornecimento de educação, networking e orientação, por meio de capacitação mentorias intensivas e eventos. As oportunidades de networking com empreendedores de sucesso e egressos bem-sucedidos de programas de aceleração são diferenciais. Além disso, um dos mecanismos mais importantes da aceleração é a possibilidade de investimentos, principalmente da capital semente ou anjos. (DEPINÉ; TEIXEIRA, 2018, p.192)

2.6 VENTURE BUILDERS

O conceito é de empresas que criam ou investem em startups ou scale-ups, normalmente mais maduras e consolidadas, com recurso próprio, e a empresa que recebe o investimento usufrui de estrutura, networking e mentorias. Os investidores normalmente são empresários com conhecimento do mercado e amadurecidos por experiências passadas. O objetivo principal é escalar a empresa com crescimento saudável e sem comprometer a operação. (JUNIOR, 2019)

"Venture builders" são organizações que constroem startups com recursos próprios. No modelo adotado, compartilham recursos como infraestrutura, marketing, contabilidade, jurídico e entre outros, com o objetivo de racionalizar e otimizar o processo das novas empresas. Dessa forma, é possível reduzir custos e riscos pois conta com uma equipe consolidada. (EXAME, 2018)

Empresas como essas, oferecem aporte financeiro, serviços de apoio à gestão, além de realizar atividades executivas e operacionais, diferente das aceleradoras que só oferecem mentorias. Em troca, as "venture builders" recebem participação societária. O período de duração não está definido na literatura, uma vez que há participação em atividades executivas e operacionais no desenvolvimento da empresa. (AZEVEDO; SILVA; MAY, 2018)

2.7 HABITATS INOVADORES

No Brasil, ainda existem outras formas de conectar-se com outros empreendedores e inserir-se no mercado.

2.7.1 ACATE

Situada em Florianópolis, a Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE) é um local de suporte, capacitação e inspiração a empreendedores. Tem como missão apoiar o ecossistema local de ponta a ponta, indo das *startups* às empresas de grande porte, gerando conexões que fortalecem o setor tecnológico. (ACATE, 2019)

A ACATE conta com uma incubadora, a MIDITEC, criada há vinte anos. Ela auxiliou a formar centenas de novas empresas, e muitos postos de trabalho, além de ter sido escolhida uma das cinco melhores do mundo. Conta também com negócios verticais, conectando empreendedores de ramos específicos entre si, ajudando assim a fomentar novos projetos e iniciativas. Os grupos temáticos discutem e criam propostas de soluções para as demandas de empresas, profissionais e outros participantes do ecossistema de inovação e tecnologia. (ACATE, 2019)

Através do LinkLab, médias e grandes empresas conectam-se a *startups* a fim de acelerar o processo tecnológico, e de contrapartida, as *startups* ganham espaço no mercado. A Associação Catarinense de Tecnologia ainda conta com uma rede de investidores anjo que conecta pessoas interessadas em investir em empresas inovadoras. (ACATE, 2019)

2.7.2 INOVABRA

O Inovabra, é um ecossistema criado pelo Banco Bradesco para promover inovação através de programas baseados em trabalhos colaborativos entre organizações, empresas, *startups*, investidores e mentores. Os trabalhos colaborativos tem como objetivos: solucionar problemas e desafios, atendendo às necessidades dos clientes, e garantir a sustentabilidade dos negócios. (INOVABRA, 2019)

Além de contar com um centro de co-inovação em São Paulo, o ecossistema conta com plataforma digital para conectar os participantes de empreendedorismo e inovação para interagirem entre si, com conteúdos exclusivos

e oportunidades de negócios. Ainda, há grandes laboratórios para serem desenvolvidas inovações. (INOVABRA, 2019)

A Organização Bradesco ainda oferece um programa de inovação, aberto para formação de parcerias com *startups* que possuam soluções aplicáveis ou não aos serviços financeiros ou não financeiros. Nesse programa, além da parceria, é ofertada a oportunidade de trabalhar com clientes reais, testando o produto e tendo a possibilidade de vender em escala. (INOVABRA, 2019)

Para agregar valor, existe ainda o programa Inovabra ventures que é um fundo de investimento em participações, que realiza investimentos diretamente nas *startups*. O fundo conta com duzentos milhões de reais, sendo que em cada *startup*, o investimento típico é entre um e cinco milhões de reais. Além disso, o programa auxilia as empresas atuando como investidor minoritário, participando de conselhos administrativos, aceleração e disponibilizando mentorias. (INOVABRA, 2019)

3 DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA

Para o presente estudo, é necessário analisar, quantitativamente e qualitativamente, os documentos da empresa Way2 Technology enviados para a participação no programa CPFL Inova, bem como os outros pré-requisitos dispostos no edital do programa. Assim como Moraes (1999) explicitou, as pesquisas qualitativas são cada vez mais valorizadas, uma vez que, nesse tipo de pesquisa pode-se utilizar indução e intuição como estratégias para atingir níveis mais profundos de compreensão do estudo. Para a conclusão da pergunta tema será necessário utilizar, além das análises quantitativas, intuição, tendo em vista que a decisão das empresas escolhidas no programa foram tomadas por um comitê avaliador.

Através da opinião de Richarson (1985), pode-se dizer, em geral, que estudos qualitativos são utilizados em situações complexas, onde busca-se analisar a interação entre variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos e além disso, entender em maior profundidade o comportamento dos indivíduos. Este tipo de análise também é de suma importância, pelo fato que há análises de resultados financeiros das empresas inscritas.

A realização do trabalho deu-se da seguinte maneira: foram requeridos os dados enviados pela empresa para o processo de análise do programa, bem como foram realizadas conversas com o responsável pelo programa dentro da empresa, para explicação da forma geral de como ocorreu o processo.

Com dados disponibilizados pela empresa, foi realizada uma análise em partes, para que os objetivos pudessem ser atingidos. De início, foi estudado o produto que a empresa inscreveu no programa, e foi analisado se o mesmo estaria de acordo com as definições de inovação e os requisitos do edital de inscrição.

Na sequência, foram apresentadas as respostas enviadas pela empresa ao programa CPFL Inova, onde pode-se observar que as mesmas representam um resumo de aspectos básicos da empresa e da sua preocupação com a inserção da inovação nos seus produtos e processos. As respostas ao questionário citado, resumem o que é a empresa, e tentam suprir a demanda da comissão de avaliação em relação ao que foi requisitado pelo edital.

Ainda, foram apresentados e analisados os pontos positivos da participação da empresa Way2 Technology no processo de aceleração, através do parecer que foi encaminhado para a realização desse trabalho.

Na parte final deste trabalho, procura-se elaborar uma conclusão, onde foram levantados os possíveis motivos pelos quais a empresa Way2 Technology foi uma das escolhidas pelo programa CPFL Inova através de hipóteses baseadas nas análises dos dados.

4. PROGRAMA CPFL INOVA E AS EMPRESAS ENVOLVIDAS

4.1 O PROGRAMA CPFL INOVA E A BUSCA DA CPFL ENERGIA POR INOVAÇÕES

O programa CPFL Inova, um programa de inovação aberta, afim de conectar empreendedores inovadores com a CPFL Energia. A ideia do programa surgiu a partir de antigos e bons relacionamentos da CPFL Energia com startups. Em busca de um parceiro, a CPFL Energia fechou parceria com a ENDEVOR Brasil para o desenvolvimento do programa. (ENDEAVOR, 2018b)

A ideia do programa foi selecionar doze empresas do setor de energia com ideias qualificáveis para o processo de aceleração, voltada para os setores de infraestrutura e/ou energia.

O programa procurou soluções de empresas com alto potencial de crescimento aplicáveis ao setor de energia. As linhas temáticas que o programa buscou foram:

- Eficiência operacional;
- Eficiência energética;
- Geração distribuída;
- Energy Storage¹;
- Internet of Things (IoT)²;
- Big Data/Data Analytics³;
- Smart Cities⁴;
- Relacionamento com clientes.

O tempo de duração do programa foi de aproximadamente sete meses, tendo início em 20 de fevereiro de 2018 e findando em julho do mesmo ano. (ENDEAVOR,2018b)

Foram ofertados aos participantes selecionados:

¹ Armazenamento de energia.

² Internet das coisas.

³ Análise de dados.

⁴ Cidades inteligentes.

Diagnóstico: análise profunda para entender quais as principais barreiras que impedem o crescimento dos negócios;

Capacitação: mentorias individuais e em grupo, sobre problemas globais enfrentados pelos empreendedores, com base no diagnóstico realizado previamente, e outros temas relacionados, aplicadas por assessoria especializada.

Conexões: reuniões com executivos do grupo CPFL energia para entendimento de sinergias entre os negócios.

Funding: Potencial de acesso à um fundo para investimento em projetos de Pesquisa e Desenvolvimento em parceria com a CPFL Energia, com o valor total de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais). O fundo atrelado ao desenvolvimento de projetos, possibilitará investimento em capacitação técnica e especialização e desenvolvimento de novos produtos e serviços, de acordo com os critérios definidos pela Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) e pela CPFL Energia. (CPFL Energia, 2017)

As doze empresas selecionadas foram:

- Beyond;
- Blue365;
- Delfos;
- GoEpik;
- Linte;
- Neurotech;
- Prosumir;
- Sensedata;
- Sky Drones;
- Solarview;
- Time Energy;
- **Way2.** (CPFL Energia, 2018)

Cada uma das empresas selecionadas, contou no decorrer do programa com cinco mentorias coletivas com temas específicos, e temas pontuais com necessidades específicas. Os temas gerais que as empresas tiveram foram:

- Inovação & Conexão CPFL;
- Networking;
- Acesso ao mercado;

- Oportunidade de negócios;
- Desenvolvimento;
- Funding.

O programa buscou ainda, o perfil dos empreendedores que sonham alto, com ambição de criar um grande negócio, empreendedores a frente de uma empresa do setor energético que lideram com gestão, ética e profissionalismo. Além disso, a empresa precisava ter um alto potencial de crescimento, com modelo de negócio comprovado pelo mercado com diferenciais competitivos claros. (ENDEAVOR, 2018b)

O processo seletivo contou com quatro etapas de avaliação, com pré-requisitos previamente definidos:

Triagem: avaliação das informações disponibilizadas no formulário online por um comitê avaliador.

Validação: confirmação de que os interessados atendem aos requisitos estabelecidos para inscrição no programa.

Seleção: escolha de até doze pessoas jurídicas interessadas no programa, feita por um comitê avaliador formado por membros do Grupo CPFL Energia e Endeavor, cujos pré-requisitos, serão exclusivamente por elas avaliados e não questionáveis por quaisquer interessados em participar do programa.

Convite: enviado aos participantes selecionados para participação no programa, através do e-mail cadastrado no momento da inscrição, cuja confirmação de aceitação deveria ocorrer em até 24 horas. (CPFL Energia, 2017)

Os principais dados coletados no regulamento de inscrição do programa CPFL Inova foram comentados no decorrer do trecho acima. O regulamento completo encontra-se em anexo.

A empresa analisada deveria submeter através de um questionário disposto no item 5.1 varias informações. Dentre elas, um breve resumo da empresa e qual seria o produto para análise da comissão avaliadora.

4.2 EMPRESAS ENVOLVIDAS

O programa de aceleração CPFL Inova foi ofertado pela CPFL Energia, e pela Endeavor Brasil. Duas renomadas instituições, uma no ramo de energia e outra no ramo do empreendedorismo.

4.2.1 CPFL ENERGIA S/A

A antiga Companhia Paulista de Força e Luz, CPFL, tornou-se uma empresa de energia completa, contando com negócios nas áreas de distribuição, geração, comercialização de energia elétrica e serviços. Assim é considerada uma das maiores empresas do setor elétrico brasileiro. (GRUPO CPFL ENERGIA PARTICIPAÇÕES S.A., 2019)

O grupo CPFL Energia tem 14,3% de participação no mercado de distribuição, sendo assim a empresa líder no setor. Na comercialização é uma das líderes, com 14,1% do mercado de consumidores finais. Além disso, é a empresa líder na comercialização de energia incentivada para clientes livres entre as comercializadoras. (ENDEAVOR, 2019a)

Como geradora, a CPFL é a terceira maior do país, baseado em energia de fontes limpas e renováveis. O Grupo CPFL Energia tem ações no mercado da BM&FBovespa e ADR Nível III na NYSE. (ENDEAVOR, 2019a)

Além disso, há o investimento em várias áreas, como por exemplo: programas de conservação e conscientização do uso eficiente da energia elétrica, investimentos em redes inteligentes, mobilidade urbana elétrica e dentre outros. (GRUPO CPFL ENERGIA PARTICIPAÇÕES S.A., 2019)

4.2.2 ENDEAVOR

Trata-se de uma organização mundial sem fins lucrativos, trabalhando com a premissa de que empreendedores de alto impacto podem mudar o mundo, a endeavor apoia estes empreendedores em seus desafios e mobiliza o poder público para tornar o ambiente de negócios mais favorável para as scale-ups.

A Endeavor está no Brasil desde o ano dois mil, tendo operações ativas em oito estados, sendo eles:

- Ceará;
- Pernambuco;
- Minas Gerais;
- São Paulo;
- Rio de Janeiro;
- Paraná;
- Santa Catarina;
- Rio Grande do Sul.

(ENDEAVOR,2018b)

Organização Não Governamental (ONG) tem como foco apoiar empreendedores que estão à frente de scale-ups, através de programas de aceleração. Contam com uma rede de mentores, investidores e executivos, responsáveis pela construção das maiores empresas do país e do mundo. (ENDEAVOR, 2019b)

4.2.3 WAY2 TECHNOLOGY

A Way2 Technology está há mais de dez anos no mercado sendo reconhecida no mercado pelo impacto gerado através de seus produtos. É uma empresa referência em medição e gestão de energia para geradoras, distribuidoras e grandes consumidores, sendo reconhecida no mercado pelo impacto gerado no setor elétrico. Atuando há mais de dez anos no mercado, com parcerias estratégicas com clientes e organizações nacionais e internacionais. Assim, consegue-se garantir o acesso aos melhores recursos e plataformas tecnológicas disponíveis. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019a)

A empresa trabalha com tecnologia aplicada à gestão de energia. Inovação está combinado, ao ecossistema de trabalho da empresa, o que os permite impulsionar tendências tecnológicas. As tendências são utilizadas nas aplicações de

soluções para o setor elétrico e grandes consumidores, além de contribuir para a construção de smart grids⁵. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019a)

4.2.3.1 POWERHUB

O produto para a inscrição do processo de aceleração é um produto de gestão de energia. O usuário através da ferramenta PowerHub visualiza o consumo de energia elétrica instantaneamente e aplica inteligência de dados para determinar as maiores demandas e onde elas estão, além de dicas de como melhorar a gestão de energia. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

A PowerHub é um sistema online de monitoramento instantâneo de consumo de energia elétrica. O sistema auxilia o consumidor a entender as necessidades energéticas, e assim escolher sistemas para economia no faturamento de energia elétrica, tendo em vista que as opções se multiplicam cada vez mais, com a possibilidade de investimento em geração própria ou de adaptação através de melhores tarifas. Além disso, auxilia na decisão final dos consumidores. Na Figura 1, está disposto um exemplo de tela do sistema. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

⁵ smart grids: Redes Inteligentes

Figura 1 – PowerHub



Fonte: Way2 Technology (2019).

O sistema pode ser explicado através de seis itens, sendo eles:

Processamento automático das faturas: com a coleta automatizada das faturas disponibilizadas pelas concessionárias, é possível acompanhar o histórico detalhado de consumo dos componentes. Pode identificar desvios de padrão, tendo assim, maior controle da energia gasta pelo usuário. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

Auditoria de faturas: com o processo de validação automática das faturas de energia disponibilizadas pelas concessionárias, é possível identificar desvios relevantes no consumo de energia. Pode-se assim identificar erros nos cálculos realizados pelas concessionárias e que gerariam cobranças indevidas. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

Potenciais de economia: identifica as oportunidades de redução de custo de energia, através de ajustes contratuais como modalidade tarifária mais adequada ao perfil, ou até mesmo instalação de equipamentos que possibilitem a otimização do fornecimento de energia elétrica através da análise tarifária e do perfil de consumo histórico, tendo como fim identificar e validar o possível potencial de economia. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

Monitoramento em tempo real: através de IoT, é possível monitorar remotamente o consumo instantâneo em tempo real de uma ou mais unidades,

possibilitando dessa maneira a identificação de anormalidades, ineficiências e oportunidades de economia em tempo real. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

Medições setoriais: por meio de medições individualizadas ou setoriais, é possível ratear custos de energia e direcionar ações de eficiência energética, garantindo assim, melhor retorno. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

Geração distribuída: combinação de múltiplas unidades consumidoras à usinas remotas de geração de energia elétrica para validar a compensação de créditos de energia juntos às concessionárias. (WAY2 TECHNOLOGY, 2019b)

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Bem como tratado na metodologia desta monografia, foram requeridas informações pertinentes à CPFL Inova perante a Way2 Technology. As informações recebidas estão dispostas neste capítulo. No item 5.1 estão as perguntas do questionário de inscrição, bem como as respectivas respostas enviadas pela empresa. Para cada resposta, houve uma análise com intuito de gerar hipóteses dos motivos da escolha da comissão avaliadora.

No item seguinte, 5.2, estão o parecer da empresa após a participação no programa e uma análise da importância da participação, respectivamente.

5.1 ANÁLISE DAS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS PARA O PROGRAMA CPFL INOVA

Através do questionário enviado para a comissão do programa CPFL Inova, a empresa respondeu algumas perguntas. Por motivos de sigilo empresarial levando em consideração estratégias de mercado e crescimento, a empresa não disponibilizou na íntegra todas as respostas enviadas. Na sequência estão as perguntas com suas respectivas respostas:

1) Qual é a solução/produto que sua empresa oferece? Qual é o problema dos seus clientes que esta solução resolve?

1R) A PowerHub é uma plataforma online para ajudar os consumidores a entender suas necessidades energéticas, escolher entre as opções que se multiplicam cada vez mais, desde tarifas diferenciadas, até novas tecnologias de armazenamento e geração própria, além de auxiliar na operação diária, otimizando as decisões dos consumidores.

Não se trata de um problema inteiramente novo. Para grandes consumidores de energia, uma gestão mais complexa (e cara) se justifica há décadas. Mas para os consumidores médios e de menor porte, só mais recentemente as opções começaram a surgir. O crescimento do mercado livre para todo o grupo A, a separação entre demanda e energia, com competição de varejistas na oferta de energia, as novas formas de tarifação com opção pelo consumidor (tarifa branca), a mini e microgeração distribuída, programas de resposta à demanda, o armazenamento de energia, aparelhos com maior eficiência

energética, são algumas das opções que se tornaram realidade, ou tem forte tendência de se viabilizar nos próximos anos.

A Power Hub foi lançada em meados de 2017 pela Way2, empresa focada em telemedição e gestão de energia, tendo foco inicial nos consumidores de grande e médio porte [clientes livres, grupo A, e clientes corporativos com grande volume de unidades em baixa tensão (BT)].

Comentário: Nesta resposta, é notório como a empresa já tenta encaminhar a resposta diante dos pré-requisitos, deixando claro um produto online, o que é entendível como escalável, uma vez que pode-se aumentar a venda sem aumentar diretamente outros fatores, como funcionários e custos de produção. Encaixa-se em mais dois pré-requisitos, sendo eles eficiência energética e *big data*, levando em consideração a melhora do uso de energia e geração de dados com telemedição. Cita ainda uma solução nova para um problema antigo, mas que está se adaptando aos dias atuais, uma vez que o mercado de energia elétrica está sofrendo mudanças. Logo após citar as mudanças, já cita a tendência de novas mudanças futuras e que o produto poderia atender essa demanda, encaixando-se assim como uma empresa com perspectiva de crescimento.

2) Como este problema era solucionado antes da sua solução? O que há de inovador ou qual é o diferencial da sua solução?

2R) Mesmo para consumidores do grupo A de médio porte, eram poucas as opções em relação à gestão de energia. O consumidor poderia solicitar seus dados de consumo ao final do mês, realizar uma análise, eventualmente mudar de enquadramento tarifário, ou instalar um gerador diesel no horário de ponta. Hoje, o problema da gestão energética vem se transformando rapidamente. O custo da disponibilidade online de dados reais vem caindo com o surgimento das redes de *Internet of Things* (IoT), o mercado deve ficar mais dinâmico, e a regulação tende a se adaptar à grande disponibilidade de recursos energéticos distribuídos, das fontes de microgeração, aos mecanismos de resposta à demanda.

Vemos então que o próprio problema é relativamente novo. Por outro lado, para grandes consumidores, existem soluções antigas, que endereçam problemas similares. Nossa estratégia vem sendo justamente entrar no segmento de maiores consumidores, com um primeiro diferencial no modelo de oferta de

hardware, que projetamos para instalação própria pelo cliente, facilitando a substituição de soluções legadas, sem custo de investimento.

Além disto, focamos na experiência de uso da PowerHub, com um pilar na usabilidade, e outro em nossa longa experiência no setor elétrico. Desta forma, vem sendo possível criar diferenciais na completude e adequação regulatória das ferramentas, bem como na geração de valor para os próprios canais de oferta da solução, sejam eles comercializadoras, integradores, consultores de eficiência energética, etc.

Comentário: Entende-se aqui, que não haviam métodos similares de gerenciamento de consumo instantâneo, com fácil instalação de equipamento de monitoração, enquadrando-se de fato como empresa inovadora. Ainda, percebe-se a tentativa de entrada em nichos diferentes de mercado, deixando claro sua tendência de crescimento. Também é citado o uso de IoT, o que faz com que a empresa se encaixe em mais um pré-requisito do programa. A experiência de uso do produto, que é muito importante, foi levada em consideração abordando também a longa experiência no setor elétrico.

3) Nos traga informações sobre seus clientes. (Se outras empresas, quem são? Se consumidor final, número de clientes? Se governo, quais entidades atende? Detalhe melhor estas informações).

3R) Neste primeiro semestre de 2017, ativamos na PowerHub cerca de 300 pontos, incluindo cases de geração distribuída, submedição para eficiência energética (iluminação), submedição para rateio de contas (shopping center).

O primeiro tipo de canal escolhido foram as comercializadoras, que já eram canais da Way2 para o segmento de geração (e endereçam bem os consumidores livres). Também foram selecionados fornecedores de soluções de eficiência energética e empresas de consultoria neste ramo, mais voltados para consumidores de médio porte (endereçando o restante do grupo A).

Comentário: é possível ver na resposta que o produto que está concorrendo no processo de aceleração tem pouca idade, entretanto, já tem um grande numero de clientes. Os pontos de instalação também são mostrados, enfatizando também o endereçamento do crescimento. Mais uma vez é mostrado um produto novo, pronto para ganhar o mercado, uma vez que em um semestre, já

houve a instalação em um grande número de pontos e já há pretensão de crescimento em um nicho determinado.

4) Como você estima o tamanho do seu mercado? (Tente estimar em valores monetários e explicar o racional da sua resposta).

4R) Como é um mercado em transformação, fatores tecnológicos e regulatórios irão seguramente influenciar na sua segmentação e viabilidade de monetização. De qualquer forma, podemos realizar uma estimativa “top down”. A Associação Brasileira das Empresas de Serviços de Conservação de Energia (ABESCO) calcula o potencial de economia somente para os setores comercial e industrial em torno de 8 bilhões anuais. Podemos considerar uma captura de 2% deste potencial benefício pela solução de software para monitoramento e gestão empregada. Seriam 160 milhões/ano, ainda que a eficiência energética não seja o único benefício que justifique o monitoramento.

No dimensionamento “bottom up”, não arriscamos cobrir todo o mercado, pois há muita regulação a ser definida e mesmo trabalho de segmentação a ser explorado. Ainda assim, partindo de algumas hipóteses, podemos estimar uma segmentação mais grosseira e considerar valores meta, com ganho de escala, para nichos específicos, como:

- Nicho 1: Pontos de fornecimento de Consumidores Livres e Especiais: $6.000 * R\$2.000,00/\text{ano} = 12 \text{ milhões de reais/ano.}$
- Nicho 2: Pontos de fornecimento de Cativos em Alta Tensão: $200.000 * R\$400,00/\text{ano} = 80 \text{ milhões de reais/ano.}$

Evidentemente a solução pode ter uma parcela maior do benefício gerado, se cumprir funções adicionais, como operação em um programa de resposta à demanda, ou gestão dos recursos de uma microrede.

Comentário:

Segundo April McGuire (2019), a projeção financeira é uma ferramenta crucial para qualquer empresa prever seu lucro. Mesmo que existam muitas abordagens para previsões financeiras, as projeções "top down" e "bottom up" são as mais utilizadas.

A análise "top down", significa analisar do macro ao micro. Nesse método, primeiramente se analisa o tamanho do mercado atual disponível para a empresa, e inclui-se no cálculo as tendências relevantes de vendas. Levam-se em consideração

os pontos fortes e fracos da empresa, além de tentar intensificar os fortes e diminuir os fracos. (APRIL MCGUIRE, 2019)

Já na análise "bottom up" faz-se o contrário, baseia-se no micro, no produto ou serviço em si. Tendo isso em vista, elabora-se a projeção tendo como base o que você precisa para levar sua oferta ao mercado. Esse tipo de projeção, normalmente, também avalia fatores como capacidade de produção, despesas específicas de departamentos e possíveis mercados, podendo assim, criar uma previsão mais precisa. (APRIL MCGUIRE, 2019)

Dessa maneira, a empresa consegue deixar claro qual a definição do mercado, com projeção futura. Deixa claro, assim como é questionado, o motivo da projeção. Percebe-se ainda que a meta é alta, levando em consideração um grande número de clientes. Na estimativa macro, percebe-se uma estimativa de 2% de todo o mercado, levando em consideração a maior parte das vendas pela eficiência energética. Caso haja um nicho de mercado maior, o total estimado do mercado seria ainda maior.

Na estimativa micro, ou seja, estimando o produto, a empresa prevê uma receita anual de 92 milhões de reais, mesmo deixando claro que pretende aumentar esse mercado com itens adicionais.

É perceptível que a empresa deixa a estimativa baixa, e deixa claro que pretende arrecadar ainda mais do que estima.

5) Quem são seus maiores concorrentes? Qual é o principal diferencial frente a eles?

5R) Temos 2 tipos de concorrentes:

Legados: empresas que atendiam tradicionalmente as grandes indústrias, intensivas em consumo de energia.

Diferenciais: solução moderna, nascendo já compatível com nova realidade do mercado livre, aplicações de geração distribuída e resposta à demanda; hardware mais moderno, com foco na simplicidade da instalação, e compatibilidade com as novas alternativas de rede IoT, como Sigfox; modelo de negócio exclusivamente recorrente e sem custo de ativação.

Startups entrantes: novas empresas com soluções simples focadas desde o início em clientes menores.

Diferenciais: são vários. Experiência da Way2 no setor elétrico, incluindo relacionamento com distribuidoras e comercializadoras. Já atuamos na modalidade Software as a Service (SaaS⁶) para o segmento de geração há mais de 8 anos, contando com um centro de operação e equipe especializada, prontos a absorver a nova operação de consumidores. Com o crescimento do Mercado Livre, nossa experiência com validação de dados para a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) e os diversos agentes do mercado passam a ser ainda mais relevante como diferencial. Em relação a hardware, temos diversas parcerias e especificamos os requisitos para a telemedicação dos pontos de fornecimento, mas temos muita experiência com integração de hardwares diversos, e um time dedicado exclusivamente a isto.

Comentário: a Way2 compara-se com grandes empresas consolidadas e com novas empresas que estão aderindo ao mercado. Em comparação com as empresas consolidadas, eles possuem como diferencial um hardware moderno, de fácil instalação e que já é compatível com o novo mercado de energia elétrica. Além disso, compatibilidade com IoT e modelo de negócio sem custo de ativação.

Já com as novas empresas que estão entrando no mercado, a empresa se mostra a frente, tendo contato direto com distribuidoras e comercializadoras, ponto importante para quem quer estar a frente no mercado de energia. Também deixa claro contar com uma equipe experiente e especializada, pronta para atender a nova operação do mercado e dos consumidores. Enfatiza a experiência com validação de dados da CCEE e os agentes do mercado sendo o diferencial mais relevante. Ao final, compara o hardware e mostra que está preparada para integrar qualquer outro hardware.

Com essas respostas, a empresa mostra-se a frente dos seus outros concorrentes, não citando em momento algum qualquer desvantagem.

6) Número de funcionários atual? (aproximadamente dezembro/2018)

6R) 61.

7) Número de funcionários há 12 meses? (aproximadamente dezembro/2019)

7R) 55.

⁶ Software as Service (Saas): Forma de distribuição e comercialização de software.

Comentário sobre as perguntas e respostas seis e sete: aqui, a comissão quer saber o crescimento da empresa quanto a número de colaboradores, número importante para enquadrar como scale-up. Para tal enquadramento, deve-se ter aumento de 20% nos ganhos e/ou no número de colaboradores. De acordo com as respostas, a empresa não seria considerada uma scale-up pelo crescimento de pessoal.

8) A empresa já ganhou prêmios? Tem patentes? Já recebeu investimentos financeiros? Já participou de programas de aceleração antes?

8R) A Way2 tem um histórico de 12 anos atuando no Setor Elétrico, atendendo aos segmentos de geração e distribuição. Recebeu o prêmio Dell de Inovação em 2009, pela forma inovadora de aplicar tecnologia para excelência na satisfação dos seus clientes, o Prêmio Stemmer de Inovação em 2012, e vem tendo diversas posições de destaque no Great Place to Work (GPTW) desde 2015, quando iniciou sua participação.

Comentário: a empresa se ateve somente à uma parte da pergunta. Mostrou somente seus prêmios, não comentou sobre patentes, investimentos externos ou outros programas de aceleração. Na breve resposta, se mostra uma empresa inovadora, uma vez que recebeu dois prêmios de inovação.

9) Conte-nos brevemente sua trajetória e do seu negócio. (Traga elementos como sócios, investidores, experiência no mercado em que atua).

9R) A Way2 iniciou há 12 anos com projetos customizados para telemedição no Setor Elétrico. Foi fundada pelo atual CEO (Diretor Executivo), Ricardo Grassmann, de experiência prévia tanto no setor elétrico (AES Eletropaulo), quanto em telecomunicações (Prolan, Eriline Telecom), juntamente com egressos da Universidade Federal de Santa Catarina.

Focando em um produto de atendimento regulatório à CCEE, e posteriormente na automação de faturamento para consumidores cativos das distribuidoras, ela adquiriu clientes em todo o Brasil, alcançando mais de 60% de participação no seu nicho principal de atuação.

Na geração, desde 2008 ela conta com a modalidade SaaS inicialmente com usinas de pequeno porte, mas atualmente atendendo grandes usinas como Santo Antônio e Belo Monte, além de diversos complexos eólicos e uma centena de

outras usinas. Além disto, a empresa atende à CCEE e tem presença internacional na Colômbia.

Em 2017, a empresa iniciou sua atuação no segmento de consumidores, criando a PowerHub, e unindo esta solução de software a ofertas de hardware de telecomunicação para diversos cenários de aplicação.

Em 2018 temos um roadmap⁷ intenso, e muitas hipóteses a testar para viabilizar este tipo de solução para um número cada vez maior de consumidores, e liderar o mercado.

Queremos ser contestados. Para impactar no mercado, não basta só aplicar a última tecnologia, é preciso criar novos modelos e parcerias que efetivamente cheguem ao consumidor. Acreditamos que a CPFL tem perspectivas únicas sobre a evolução do mercado, pela sua amplitude, a diversidade das empresas do grupo. Apesar dos anos de estrada no setor elétrico, a Way2 mantém um espírito de inovação, e acredita que os anos futuros serão de muita transformação. Por isto a criação desta nova unidade, e a busca por manter o espírito de startup. Participamos do ScaleUp 2017 de Santa Catarina, e a troca com empresas de diversos portes e *backgrounds* foi tão importante quanto as mentorias. Acreditamos que podemos também contribuir e receber muito desta troca no programa da CPFL.

Comentário: Por mais que um processo de aceleração seja um fato da história da empresa, foi colocado de forma incorreta, uma vez que na pergunta oito havia o questionamento real sobre processo de aceleração. Porém, a empresa mais uma vez se mostra preocupada com o futuro, querendo sempre estar em transformação para adequar-se as mudanças do mercado, mantendo o espírito de inovação. Mostra-se uma empresa de bagagem e com uma grande fatia do mercado no qual atua. Por fim, deixa claro a vontade de participar do programa CPFL Inova, tanto para absorver quanto contribuir.

⁷ Ferramenta visual e descritiva que apontará como será o produto ou projeto a cada ponto de sua evolução.

5.2 VANTAGENS OBTIDAS E IMPORTÂNCIA DA PARTICIPAÇÃO DA PELA WAY2 TECHNOLOGY NO PROCESSO DE ACELERAÇÃO CPFL INOVA

Através de contato com o responsável da Way2 Technology pelo programa de aceleração CPFL Inova, fez-se a indagação sobre as vantagens obtidas pela empresa com a participação no processo. As respostas recebidas foram as seguintes:

Proporcionou acesso à mentorias em diversos assuntos (comercial, marketing, gestão de pessoas, etc);

Permitiu acesso à mentores da própria CPFL, que puderam opinar sobre nossos negócios e sobre o alinhamento às necessidades da empresa;

Indiretamente, aproximou a Way2 de diversos empreendedores atuantes no setor, que participaram do programa. Alguns viraram parceiros;

Abriu as portas de diversas áreas da CPFL para demonstrações e interações sobre soluções da Way2. Ainda que naturalmente sem obrigatoriedade de contratação.

Além disso, o responsável deixa claro que houve um grande aprendizado e um grande aproveitamento.

Poucos foram os itens abordados pelo responsável, entretanto cada um deles pode ser visto como um grande resumo. Por exemplo as mentorias, são aprendizados únicos com grandes líderes competentes, que se levados para prática, podem gerar bons frutos.

Em relação ao networking, abordado no terceiro item, é de total importância para qualquer empresa de qualquer ramo. A relação entre empresas faz com que o crescimento seja alavancado, uma vez que a solução oferecida pode ser complementada pela solução oferecida por outra empresa, ou vice-versa. Fazendo assim com que os produtos sejam cada vez mais eficazes e tornando as empresas cada vez mais visíveis ao mercado, facilitando o crescimento do número de clientes, bem como da empresa.

A visibilidade da Way2 diante da CPFL, uma das maiores empresas do setor energético do Brasil, foi de suma importância para a empresa, sendo ela do mesmo setor, e possibilitando o contato com possíveis investidores, mesmo que tenha sido deixado claro a não obrigatoriedade de contratação.

6 CONCLUSÕES

O contexto empregado na revisão bibliográfica, tornou possível a análise das definições de alguns autores sobre diversos itens relacionados a empresas escaláveis, denominadas no meio de *scale-up*. Os itens foram de total importância, uma vez que há muito desentendimento com definições de *startup*, *scale-up*, *aceleradora* e *venture builder*, por exemplo. Através da análise bibliográfica, também foi possível concluir o que é um negócio escalável.

O presente trabalho reuniu informações importantes para a análise de uma empresa escolhida diante de uma comissão avaliadora para a participação de um programa de aceleração. O programa foi desenvolvido pela Endeavor Brasil e pela CPFL Energia, denominado CPFL Inova.

Diante de pesquisas e de informações recebidas da empresa analisada, foi analisado o produto, bem como as informações enviadas para avaliação. Através da revisão da literatura feita, das definições que lá foram apresentadas, e comparando com informações disponibilizadas pela empresa, conclui-se que a empresa Way2 Technology é uma empresa *scale-up*, apresentando espírito inovador e um produto escalável. O produto analisado é uma plataforma de gestão de energia, online, automatizada e em tempo real, o que não demanda aumento de pessoal, ou estrutura para cada novo cliente conquistado. Além disso, o produto é a solução para um problema que não é inteiramente novo. Mas o resolve de maneira eficaz, através de novas tecnologias, como IoT, e que tem seu custo cada vez mais reduzido.

Na sequência, foram comentadas as respostas enviadas pela empresa para a comissão avaliadora do programa CPFL Inova, e em cada comentário, pode-se concluir se a resposta foi positiva ou negativa diante da comissão. Diante de várias das perguntas, percebeu-se que a empresa na grande maioria delas já estava encaixando-se nos pré-requisitos do edital do programa. Para conclusões mais precisas de mercado, seria interessante a análise de faturamento da empresa, entretanto, a empresa não disponibilizou tais dados por tratá-los como sigilosos. Mesmo sem a obtenção de informações sobre o faturamento, é notório que trata-se de uma empresa consolidada, com anos de experiência no ramo, como foi deixado claro no questionário.

A avaliação por parte da empresa foi positiva. Levou-se em consideração o aprendizado e o *networking*, além de novas parcerias firmadas e conexões com as outras empresas escolhidas pelo programa e a própria CPFL, uma das maiores empresas do setor.

Apresentar um estudo de caso sobre empresas de sucesso no setor energético, tende a deixar claro ao engenheiro eletricista e estudantes de engenharia elétrica, a possibilidade de empreender com sucesso. Considerando que muitos são os casos de engenheiros, das mais diversas áreas, que não atuam na parte técnica de engenharia, fica claro que engenheiros com sua capacidade de pensamento rápido e facilidade de lidar com números podem tornar-se grandes empresários.

A criatividade do engenheiro aliado à sua habilidade natural de resolver problemas, pode levar a ideias de produtos aplicáveis aos mais diversos setores, com propósito de resolver um problema específico, mas que com uma boa gestão pode-se tornar um negócio, e futuramente uma empresa consolidada e de sucesso.

Por fim, conclui-se que não é uma obrigatoriedade o engenheiro trabalhar apenas na parte técnica, tendo ele mercado em diversas áreas. A engenharia elétrica torna o engenheiro flexível, podendo ser protagonista em um grande número de nichos de mercado diferentes. Mesmo sendo uma das mais difíceis áreas da engenharia, a engenharia elétrica é um curso de graduação que abre muitas portas para o mercado de trabalho.

Para trabalhos futuros, sugere-se a análise de outros eventos e processos de aceleração, bem como Hackaton ou *Startup Weekend*. Com isso, será possível realizar uma análise mais profunda e comparar o desenvolvimento de dois processos, para que futuros empreendedores possam ter ainda mais propriedade para tomar decisões corretas e ter sucesso em suas empresas.

REFERÊNCIAS

ACADEMIA PME. **Aceleradora seu papel no ecossistema do empreendedorismo.** Disponível em: <

<https://www.academiapme.com.br/blog/aceleradora-seu-papel-no-ecossistema-empreendedor/>>. Acesso em: 03 nov. 2018.

ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE TECNOLOGIA. **Sobre a ACATE.** Disponível em: <<https://www.acate.com.br/institucional/>>. Acesso em: 15 dez. 2019.

APRIL MCGUIRE. **Top-down e bottom-up: entenda os modelos de projeção financeira.** Disponível em: <<https://quickbooks.intuit.com/br/blog/conceitos-financas/top-down-bottom-up-diferencas-projecao-financeira/>>. Acesso em: 10 nov. 2019.

AZEVEDO, Ellen Maria Lopes; SILVA, Ana Cláudia Olegário da; MAY, Márcia Ramos. Análise do Modelo de Negócios das Ventures Builders. **Regepe**: Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, São Paulo, v. 7, n. 1, p.104-129, 11 jan. 2018.

BRITO, A. M.; PEREIRA, P. S.; LINARD, A. P. **Empreendedorismo.** 1. ed Juazeiro do Norte: Rede E-Tec Brasil, 2013. p 15-20.

DEPINÉ, A; TEIXEIRA, C. S. **HABITATS DE INOVAÇÃO conceito e prática volume I.** 1. ed. São Paulo: Perse, 2018. p. 177-198.

DORNELAS, J. C. A. **EMPREENDEADORISMO Transformando idéias em negócios.** 3. ed. São Paulo: Elsevier, 2008. p. 5-30.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor (entrepreneurship).** 3. ed. São Paulo: Livraria Pioneira, 1985. p. 187-196.

ENDEAVOR BRASIL. **8 coisas que você não sabia sobre as empresas que mais crescem no país.** Disponível em: < <https://endeavor.org.br/desenvolvimento-pessoal/estudo-scale-ups/>>. Acesso em: 03 nov. 2018a.

_____. **CPFL INOVA Um programa Scale-Up Endeavor.** Disponível em: < <https://endeavor.org.br/scaleup/cpflinova/>>. Acesso em: 03 nov. 2018b.

_____. **Scale-ups: conheça as empresas que mais crescem no Brasil.** Disponível em: < <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/tudo-sobre-scale-ups-as-empresas-que-mais-geram-empregos-no-brasil/>>. Acesso em: 12 nov. 2019c.

_____. **Aceleramos empreendedores que aceleram o crescimento do país:** Somos uma organização global sem fins lucrativos presente há quase 20 anos no Brasil. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/quem-somos/>>. Acesso em: 15 out. 2019d.

_____. **Gente boa aprendendo com gente incrível a ser extraordinária:** Impulsionamos conexões entre empreendedores e mentores que aceleram o crescimento das empresas. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/quem-apoiamos/>>. Acesso em: 15 out. 2019e.

EXAME. **Cresce a adoção do modelo de Venture Builder no Brasil.** Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/cresce-a-adocao-do-modelo-de-venture-builder-no-brasil/>>. Acesso em: 16 jul. 2018.

Fernando Dolabela fala sobre empreendedorismo. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, São Paulo, vol 4, n. 1, p. 13-23, set. 2005. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/3312/331227106002.pdf>>. Acesso em: 2 nov. 2018.

GITAHY, Y. **O que é uma Startup?**. 2017. Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 2 nov. 2018.

GRUPO CPFL ENERGIA PARTICIPAÇÕES S.A.. **Cpfl Energia anuncia os 12 vencedores do projeto de aceleração de scale-ups CPFL inova.** Disponível em: <<https://www.cpfl.com.br/releases/Paginas/cpfl-energia-anuncia-os-12-vencedores-do-projeto-de-aceleracao-de-scale-ups-cpfl-inova.aspx>>. Acesso em: 22 set. 2018.

_____. INSTITUTO EMPREENDER ENDEAVOR. **Regulamento do programa CPFL Inova ("Programa")**. Campinas, 2017.

_____. **Institucional.** Disponível em: <<https://www.cpfl.com.br/institucional/quem-somos/Paginas/default.aspx>>. Acesso em: 14 out. 2019.

INOVABRA. **Colaborar para Inovar.** Disponível em: <<https://www.inovabra.com.br/index.html>>. Acesso em: 17 nov. 2019a.

_____. **O Que é Inovabra Ventures.** Disponível em: <<https://www.inovabra.com.br/subhomes/ventures/>>. Acesso em: 17 nov. 2019b.

JUNIOR, Walter. R. **Como as Venture Builders se Tornam Protagonistas na Revolução Digital.** Startupi, ago 2019 Disponível em: <<https://startupi.com.br/2019/08/como-as-venture-builders-se-tornaram-protagonistas-na-revolucao-digital/>>. Acesso em: 19 nov. 2019.

LEITE, E. **O Fenômeno do Empreendedorismo.** 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. cap 2.

MARQUES, M. **Você sabe o que significam empresas scale-up?** Disponível em: <<http://marcusmarques.com.br/pequenas-e-medias-empresas/voce-sabe-que-significa-empresas-scale-up/>>. Acesso em: 03 nov. 2018.

MORAES, R. Análise de Conteúdo **Revista Educação**, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999.

PERIARD, G. **O que é uma startup?**. 2011. Disponível em: <<http://www.sobreadministracao.com/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 03 nov. 2018.

POMBO, A. A. R. **O que é ser empreendedor**. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Disponível em: <[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/A2EE EAD6407D759003256D520059B1F8/\\$File/NT00001D9A.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/A2EE EAD6407D759003256D520059B1F8/$File/NT00001D9A.pdf)>. Acesso em: 2 nov. 2018.

RICHARSON, R. J. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas S.A., 1985. p. 70-89.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.

Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 22 set. 2018a.

_____. **SCALE UP RIO**. Disponível em: <

https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Anexos/PESQUISA%20%20SCALE%20UPS%20RJ_final.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2018b.

SMARTALK. **Programa de aceleração de empresas**. Disponível em: <

<http://www.smartalk.com.br/ebook/aceleradora.pdf>>. Acesso em: 02 nov. 2018.

TIDD, J; BESSANT, J. **Gestão da Inovação**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015. p. 8-9.

WAY2 TECHNOLOGY. **Quem Somos**. Disponível em:

<<https://www.way2.com.br/quem-somos>>. Acesso em: 17 nov. 2019a.

_____. **Gestão de Energia**. Disponível em: < <https://www.way2.com.br/gestao-de-energia>>. Acesso em: 17 nov. 2019b.

ANEXO

ANEXO A - Regulamento do Programa CPFL Inova

REGULAMENTO DO PROGRAMA CPFL INOVA (“Programa”)

1. SOBRE O PROGRAMA

1.1. O CPFL Inova é um programa de inovação aberta que tem por objetivo incentivar o crescimento de até 12 (doze) empreendedores do setor de energia e infraestrutura. Tal programa é promovido pela COMPANHIA PAULISTA DE FORÇA E LUZ, inscrita no CNPJ sob o nº 33.050.196/0001-88, com sede na Rodovia Engenheiro Miguel Noel Nascentes Burnier, nº1755, - Bairro Parque São Quirino, CAMPINAS, SP, CEP 13088-900, E AFILIADAS, doravante denominadas conjuntamente “CPFL” em parceria com o INSTITUTO EMPREENDER ENDEAVOR BRASIL, com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Quatá, nº 300, 4º andar – Vila Olímpia, CEP: 04.546-042, inscrito no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda (“CNPJ/MF”) sob o nº 03.984.807/0001-02 (“Endeavor”).

1.2. Serão selecionados até 12 (doze) pessoas jurídicas (“Participantes”), com base nos critérios pré-estabelecidos mencionados no item 6.2.

1.3. A duração do Programa será de 7 (sete) meses, com início em 20 de fevereiro de 2018 e término em julho de 2018. Os Participantes interessados em se inscrever para o programa de aceleração, poderão se inscrever por meio do site www.endeavor.org.br/scaleup/cpflinova.

1.4. O Programa oferecerá aos participantes selecionados:

1.4.1. Diagnóstico: análise profunda para entender quais as principais barreiras que impedem o crescimento dos negócios.

1.4.2. Capacitação: mentorias individuais e em grupo sobre problemas globais enfrentados pelos empreendedores, com base no diagnóstico realizado previamente e outros temas relacionados, aplicada por assessoria especializada.

1.4.3. Conexões: reuniões com executivos do GRUPO CPFL ENERGIA para entendimento de sinergias entre os negócios.

1.4.4. Funding: Potencial de acesso a um fundo para investimento em projetos de Pesquisa e Desenvolvimento em parceria com a CPFL Energia, com o valor total de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais). O fundo possibilitará atrelado ao desenvolvimento de projetos, investimento em capacitação técnica e especialização e desenvolvimento de novos produtos e serviços, de acordo com os critérios definidos pela ANEEL e pela CPFL Energia.

2. DAS INSCRIÇÕES

2.1. As inscrições das pessoas jurídicas interessadas na participação no Programa são gratuitas e ocorrerão entre 19 de outubro de 2017 até às 23h59min (horário de Brasília) de 31 de janeiro de 2018, por meio do site www.endeavor.org.br/scaleup/cpflnova, para que os interessados estejam elegíveis para seleção.

2.1.1. Não serão aceitas inscrições realizadas por qualquer outra forma que não pela aqui estabelecida e nem fora do período informado.

2.1.2. A Endeavor e o GRUPO CPFL ENERGIA não se responsabilizarão por eventuais atrasos, falhas, erros ou indisponibilidade do site que impossibilitem ou prejudiquem a inscrição dos interessados.

2.2. Os interessados na inscrição para participação no Programa declaram que leram, compreenderam e aceitaram todos os itens deste Regulamento e, ainda, que possuem plena e irrestrita ciência de seus termos.

2.3. O período de inscrição poderá ser prorrogado a exclusivo critério da Endeavor e/ou do GRUPO CPFL ENERGIA.

3. DOS REQUISITOS PARA INSCRIÇÃO

3.1. Pré-requisitos

3.1.1. Os interessados devem ser pessoa jurídica de direito privado e possuir solução já desenvolvida em comercialização tendo resultados financeiros de no mínimo 6 (seis) meses;

3.1.2. Todos os projetos devem ser destinados ao setor de infraestrutura e/ou energia;

3.1.3. Em qualquer caso, mais especialmente nos casos de inovação ou melhoria em tecnologia já existente, os interessados em participar do Programa devem possuir todos os direitos de propriedade intelectual, autorização para uso de marcas e/ou licença para exploração, concedida pelo INPI (Instituto Nacional de Propriedade Intelectual) ou licença de uso do titular dos direitos de propriedade intelectual, marca e/ou industrial do projeto que representam.

3.1.4. Os projetos apresentados pelos interessados devem ter como fim, soluções que poderão ser implantadas ao setor de infraestrutura e/ou energia, nas mais diversas áreas, tais como:

- 3.1.4.1. Eficiência operacional,
- 3.1.4.2. Internet das Coisas,
- 3.1.4.3. Eficiência Energética,
- 3.1.4.4. Big data/ analytics,
- 3.1.4.5. Geração distribuída,
- 3.1.4.6. Smart Cidades,
- 3.1.4.7. Energy Storage,
- 3.1.4.8. Relacionamento com o cliente

3.2. A participação dos interessados no Programa é voluntária, nominativa, intransferível e gratuita.

3.3. O programa será sediado e terá a maioria de suas interações na cidade de São Paulo/SP, com possibilidade de interações na cidade de Campinas e região, SP. Todas as despesas de deslocamento, alimentação, hospedagem, ou qualquer outra despesas e custos decorrentes da participação no programa são de única e exclusiva responsabilidade dos participantes selecionados.

4. DOS DIREITOS DE IMAGEM

4.1. Os participantes do Programa autorizam o uso de sua imagem, nome, voz, projetos e vídeos à Endeavor e ao GRUPO CPFL ENERGIA, 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.

4.2. Os participantes do Programa autorizam ainda a divulgação das seguintes informações: nome da empresa, logomarca, nome dos empreendedores, dos administradores e sócios, 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.

4.3. Fica assegurado à Endeavor e ao GRUPO CPFL ENERGIA, mesmo após o período acima fixado, continuar utilizando esses bens (materiais e imateriais), sem fins comerciais, em eventos internos e/ ou redes sociais, desde que relacionado à história ou celebração das atividades delas, para uso editorial, institucional e não comercial.

5. PROPRIEDADE INTELECTUAL E CONFIDENCIALIDADE

5.1. As apresentações, documentos e dados (descrição da empresa, e-mail, pitch, localização, mercado e setor) fornecidos pelos interessados e participantes não serão de propriedade da Endeavor e/ou do GRUPO CPFL ENERGIA, mas ficarão armazenados em suas bases de dados e terão caráter sigiloso, podendo ser eventualmente disponibilizados a parceiros e patrocinadores do Programa, sempre com caráter privado e mediante termo de confidencialidade. Dessa maneira, a Endeavor e o GRUPO CPFL ENERGIA tomarão as medidas cabíveis para que o material não seja divulgado publicamente para terceiros.

5.1.1. A Endeavor e o GRUPO CPFL ENERGIA, contudo, não se responsabilizam pela divulgação dos elementos mencionados no item 5.1 por terceiros, ressalvando que cada interessado e participante, a suas custas, deverá providenciar eventual registro para a proteção dos seus direitos nos órgãos competentes, bem como defesa em juízo ou fora dele.

5.2. Os dados de faturamento, número de funcionários, desafios, diferenciais competitivos e estratégias fornecidos pelos selecionados para participar do programa não serão de propriedade do GRUPO CPFL ENERGIA e da Endeavor, mas ficarão armazenados em suas bases de dados e terão caráter sigiloso. A GRUPO CPFL ENERGIA e Endeavor tomarão as medidas cabíveis para que o material não seja divulgado publicamente para terceiros, salvo as hipóteses previstas no Capítulo 4, acima.

5.3. O GRUPO CPFL ENERGIA e a Endeavor não se responsabilizam pela segurança da propriedade intelectual dos projetos interessados e 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.

5.4. Sem prejuízo da desclassificação no Programa, inclusive durante seu curso, os participantes responsabilizar-se-ão pela autoria e originalidade de todo conteúdo por eles produzido, respondendo pessoal e ilimitadamente por eventuais danos ou ônus a terceiros, mantendo o GRUPO CPFL ENERGIA e a Endeavor indene em caso de demanda judicial ou extrajudicial por qualquer alegação relacionada à infração de direitos de terceiros (incluindo, mas não se limitando, violação à propriedade intelectual de terceiros).

5.5. Os interessados e os participantes autorizam o GRUPO CPFL ENERGIA e a Endeavor, de forma expressa, a coleta, uso, armazenamento, tratamento e compartilhamento de todos os dados fornecidos no momento da inscrição, inclusive os registros de conexão e de acesso a aplicações de Internet, para fins estatísticos e de divulgação dos resultados do Programa, em razão da regulamentação do Marco Civil da Internet.

6. DA SELEÇÃO DE PROJETOS

6.1. O Processo seletivo do Programa contará com as seguintes fases de avaliação, baseadas em critérios pré-estabelecidos descritos no item 6.2:

6.1.1. Triagem: avaliação das informações disponibilizadas no formulário online por um comitê avaliador.

6.1.2. Validação: confirmação que os interessados atendem aos requisitos estabelecidos para inscrição no Programa.

6.1.3. Seleção: de até 12 (doze) pessoas jurídicas interessadas no Programa, feita através de um Comitê Avaliador formada por membros da GRUPO CPFL ENERGIA e Endeavor, cujos critérios, estabelecidos no item 6.2, serão exclusivamente por elas avaliados e não questionáveis por quaisquer interessados em participar do Programa.

6.1.4. Convite: aos participantes selecionados, será encaminhado convite para participação no Programa, através do e-mail cadastrado no momento da inscrição, cuja confirmação de aceitação deverá ocorrer em até 24 horas.

7. DISPOSIÇÕES FINAIS

7.1. O Programa não possuindo caráter comercial, não está condicionado, em hipótese alguma, à sorte, não implicando em qualquer ônus para os interessados inscritos, além de não vincular a participação à aquisição, uso e/ou compra de produtos ou de serviços da GRUPO CPFL ENERGIA e Endeavor, sua equipe organizadora ou dos parceiros.

7.2. Toda comunicação com os interessados inscritos será feita por contato telefônico, e-mail e/ ou por meio do site www.endeavor.org.br/scaleup/cpflinova.

7.2.1. Recomenda-se a desabilitação de anti-spams que possam barrar as comunicações sobre o Programa, que deverão chegar por meio do domínio "@endeavor.org.br". Não será possível alegar a falta de conhecimento sobre informações e/ou sobre resultados do Programa.

Campinas, São Paulo, 04 de outubro de 2017

GRUPO CPFL ENERGIA PARTICIPAÇÕES S.A.
INSTITUTO EMPREENDER ENDEAVOR

