ANEXO 2 - Endossos

ITILH
Instituto de Tecnologia e Inovação Luzia Holz

Atestado de capacidade técnica

Atestamos para os devidos fins, que a **Ruy Lopes de Barros ME**, inscrita sob o **CNPJ 15.750.221/0001-54** executou satisfatoriamente o design, desenvolvimento, aplicação e relato de resultados dos programas de inovação, empreendedorismo e impacto para o Instituto de Tecnologia e Inovação Luzia Holz, Avenida Presidente Vargas, 590 – salas 504 e 505, Centro, Domingos Martins, ES - inscrita sob o CNPJ sob o nº. 09.193.602/0001-87

O serviço prestado pela contratada teve o foco na construção e entrega de projetos, produtos, estratégias, cursos e workshops para a equipe interna e a execução envolveu a combinação de metodologias de codesign dos conteúdos com públicos alvo, desenvolvimento e articulação dos conteúdos, desenvolvimento de metodologias, produtos e serviços e o acompanhamento e gestão da qualidade e resultados.

Os temas abordados pelas ações varreram um amplo espectro dentro dos pilares de Inovação, gamificação, futurismo, desenvolvimento de produtos e experiência do usuário, alavancagem de negócios entre outros.

A contratada atendeu plenamente às expectativas da contratação e cumpriu com as obrigações definidas em cada uma das etapas de trabalho, nada constando que a desabone até a presente data.

Luciana de Paiva
Instituto de Tecnologia e Inovação Luzia Holz

www.itilh.org.br

Atestado de capacidade técnica

Atestamos para os devidos fins, que a **RUY LOPES DE BARROS ME**, inscrita sob o CNPJ **15.750.221/0001-54** executou satisfatoriamente o design, desenvolvimento, aplicação e relato de resultados dos programas de inovação, empreendedorismo e impacto para o **HUB RECIFE**, inscrita sob o CNPJ **18.376.463/0001-44**.

O serviço prestado pela contratada teve o foco na construção e entrega de projetos, produtos, estratégias, cursos e workshops para a equipe interna e a execução envolveu a combinação de metodologias de codesign dos conteúdos com públicos alvo, desenvolvimento e articulação dos conteúdos, desenvolvimento de metodologias, produtos e serviços e o acompanhamento e gestão da qualidade e resultados.

Os temas abordados pelas ações varreram um amplo espectro dentro dos pilares de inovação, gamificação, futurismo, desenvolvimento de produtos e experiência do usuário, alavancagem de negócios entre outros.

A contratada atendeu plenamente às expectativas da contratação e cumpriu com as obrigações definidas em cada uma das etapas de trabalho, nada constando que a desabone até a presente data.

Alfredo Carneiro Junior
CEO – Impact Hub Recife

axondata
TECNOLOGIA ANALÍTICA

To whom it may concern,

Our partnership with Ruy and the Flying Rhino began to be explored in the first half of 2017 and since then we have narrowed our ties in the form of projects, products and other experiences.

What most caught our eye in Ruy was the ability to look at solutions in a systemic way and to apply the processes of design and innovation focused on the generation of shared value among all stakeholders.

Defining Ruy in a single expression we choose "Ecosystem Engineer". An enormous capacity to understand and engage stakeholders to be able to build on the process of developing their business, their solutions, their communities.

Educator, innovator, creator, destroyer (of barriers). Several are the adjectives that accompany him and for sure, his focus on the creation of living spaces of learning and development makes him one of the great and important stakeholders in shaping the future.

For the opportunity of an expert at LaunchVic program, we endorse Ruy Lopes de Barros.

MIGUEL MAURÍCIO ISONI FILHO
AXONDATA - CMO & COFOUNDER
+55 11 994682588
miguel.filho@axondata.com.br

Endorsement Letter

To whom it may concern,

From 2014 to 2016 I worked as Operation Manager for Start-Up Brasil, the biggest startup development program in Latin America. During this period, I had the opportunity to work directly with Ruy on the support of more than 20 startups from Brazil and abroad.

Ruy demonstrated strategic and systemic view regarding not only the customization needed to leverage each startup and entrepreneur but also as the development of the entire entrepreneurship ecosystem articulating and engaging different strategic stakeholders.

His skills in innovation and business development combined with his technological knowledge and his approach for personal/organizational development as pillar for change makes Ruy a power house for an ecosystem program.

I strongly endorse Ruy Lopes de Barros for the position of EIR on the LaunchVic Program.

Igor Mascarenhas
Igor.mascarenhas@pier.digital
+ 55 19 982 049 099
linkedin.com/in/igormedauar/

FABWORK

LETTER OF RECOMMENDATION

To all,

My path crossed Ruy's in the end of 2017 when we were searching for an innovation / impact specialist for a quick conversation with our community of entrepreneurs. It was a breathtaking experience to see someone talking about it with such a passion and depth of competence.

After that our relation only grew and we had the opportunity to see more, and in a more practical side, of his skills, competences, knowledge and network.

Today we interact with Ruy in two main ways

- Ruy is one of our teachers (changemakers as we call), delivering contents in deep innovation, living organization, impactful entrepreneurship, conscious capitalism and more, challenging the way our local community approaches business, society and environment as one. Among his students we had high layers of local companies, c-levels, consulate members, local and state politicians and entrepreneurs. His impact was and continue to be systemic in our region.
- Ruy is one of our partners/advisors on the path we chose to transform Fabwork from a entrepreneurial cluster to a full-fledged Innovation Center, acting not only as an aggregator and more actively like a shaper, delivering content, programs and projects, new ventures and more.

We absolutely believe that Ruy is a precious asset to have on your team/project not only for the competences he carries himself but also his willingness to learn and improve and of course, his network.

We endorse Ruy without any reservation.

Regards

MIGUEL MAURICIO ISONI FILHO
FABWORK – Cofounder & CEO

+55 11 994682588
miguelfilho@fab.work

Carta de Endosso

À quem possa interessar,

A Start You Up tem o orgulho de endossar o profissional **Ruy Lopes de Barros**, cuja contribuição foi absolutamente fundamental na criação e execução de nossos programas de aceleração de startups.

Ruy demonstrou não apenas uma sólida base metodológica, mas também uma visão sistêmica rara, capaz de conectar empreendedores, investidores, mentores e parceiros em torno de objetivos comuns. Seu trabalho envolveu desde o **design estratégico dos programas**, até a **facilitação de processos de inovação**, o **acompanhamento individualizado das startups aceleradas**, e a **estruturação de parcerias institucionais e corporativas**.

Ruy é um profissional de altíssimo nível, com qualidades que o colocam entre os melhores com quem já trabalhamos:

- **Empatia e centralidade no ser humano**: possui notável capacidade de entender contextos complexos e traduzir essas informações em soluções eficazes, centradas nas reais necessidades dos usuários e empreendedores.

- **Liderança colaborativa e inteligência sistêmica**: sabe navegar e engajar ecossistemas com múltiplos stakeholders, articulando ações conjuntas em prol de resultados de alto impacto.

- **Capacidade de execução com visão de futuro**: alia criatividade com pragmatismo, garantindo entregas consistentes sem perder de vista a transformação e a inovação.

- **Espírito de equipe e influência positiva**: inspira confiança, motiva quem está à sua volta e cria ambientes férteis para a colaboração e o crescimento coletivo.

Sua atuação foi decisiva para o sucesso das edições conduzidas, impactando positivamente dezenas de startups e contribuindo para o fortalecimento do ecossistema empreendedor no Brasil.

Recomendamos Ruy Lopes de Barros sem qualquer ressalva como um dos profissionais mais capacitados, íntegros e comprometidos com a geração de impacto que já passaram pela Start You Up.

Atenciosamente,
Tiago Sarlo
CEO - **Start You Up**

LIFEBRAND

Letter of Recommendation

To whom it may concern.

We had the great honor of knowing Ruy Lopes de Barros in mid-2014 when we first worked together. Since then we have collaborated in more than 10 projects, from startups to big multinational networks, from private to public, from tech to rural communities.

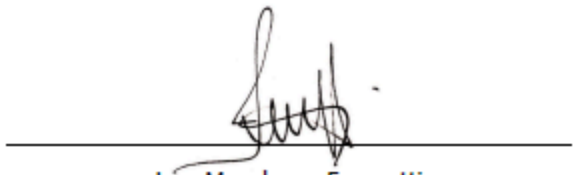
Being very direct and pragmatic, Ruy has impressive set of skills and competences such as

- Human Centeredness – High levels of empathy paired with a unique approach for solution driven design;
- Systemic approach – Not only the ability to understand and navigate complex environment with multiple stakeholders and interests but also to engage this ecosystem in cocreations and co-executions.
- Teamwork – As manager or not, Ruy is a "people's person", easygoing and gentle, always seems to inspire/help people unleashing their best. No matter the complexity of the team, Ruy always cracks the code. We had the opportunity of collaborating in one project with remote team from 4 different countries, with Ruy as Manager, and it worked perfectly.

His passion for innovation and impact is unmatched and never fails. His ability to pair it with a business mindset makes him a true powerhouse for any team/organization/project who desires to shape the future.

I recommend Ruy without any reservation.

Sincerely



Igor Mendonça Franzotti
Sócio-diretor de Design

www.lifebrand.com.br
contato@lifebrand.com.br
+ 55 27 9 9888.4845

Impact Hub Berlin GmbH
postal_ Friedrichstr. 246
10969 Berlin
Germany
phone_ +49.30.25925725
mail_ anna.laesser@impacthub.net
url_ berlin.impacthub.net

06. June 2018

Letter of Recommendation

Dear Sir or Madam,

I am delighted to have the opportunity to recommend Ruy Lopes de Barros.

I have worked with Ruy in my capacity as Founder of the Impact Hub Berlin to support various global innovation projects in Brazil and Germany. Ruy's approach and dedication to shape and build local and global innovation communities has fascinated me tremendously. His vision, experience and ability to communicate across population groups; whether it is has been with government officials, donors or partners, Ruy's ability to bring the right people together deserves significant praise.

In our most recent collaboration it was his responsibility to guide an international team of senior managers of the German Agency for International Cooperation (GIZ) through an innovation process that enabled them to turn their idea to reduce corruption into a viable digital product. His expertise in designing new products and services was a great asset for the team. Additionally, Ruy's was able to substantially support his team in the process of change-management, which his highly challenging with a topic such as corruption. I was continuously impressed with Ruy's ability to manage this highly sensitive change-processes and create an outcome that worked for all.

Without doubt, I would place Ruy in the top 1% of individuals who I have met in my life time. Ruy exemplifies he is not afraid to put his words into action and believes truly that with success comes an obligation to help achieve true social impact and drive positive change.

I recommend Ruy Lopes de Barros without any reservation.

Best wishes,

Anna Lässer
Program Director & Co-Founder
Impact Hub Berlin GmbH

Opdracht tot Dienstverlening
Statement of Work

Vertaling van deze Opdracht tot Dienstverlening is enkel bedoeld voor informatieve doeleinden. De versie in de Nederlandse taal is de enige rechtsgeldige versie.

Translation of this Statement of Work is intended for informational purposes only. The Dutch version is the only valid legal version.

De ondergetekenden:

1. oneUp B.V., statutair gevestigd te Amsterdam en kantoorhoudende te Amsterdam aan de Johan Huizingalaan 400 (1066 JS), ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 58249672, hierbij rechtsgeldig vertegenwoordigd door mevrouw Céline Schmidt, in haar functie van Operationeel Director, hierna 'opdrachtgever',

En

2. De firma Flying Rhino met rechtspersoonlijkheid Ruy Lopes de Barros ME statutair gevestigd te Andradas/MG en kantoorhoudende te Andradas/MG aan de Rua Balbina Lopes Bragança, 119, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 15.750.221/0001-54, hierbij rechtsgeldig vertegenwoordigd door Ruy Lopes de Barros, in functie van Owner / Director, hierna 'opdrachtnemer',

in aanmerking nemend dat:

- opdrachtgever zich bezighoudt met Ontwikkeling van Software in de ruimste zin van het woord;
- opdrachtgever behoefte heeft aan Business Designer;

Undersigned:

1. oneUp B.V., registered office in Amsterdam and its principal office at the Johan Huizingalaan 400 (1066 JS) in Amsterdam, registered in the commercial register of the Chamber of Commerce under number 58249672, duly represented by Ms. Céline Schmidt, in her function of Operational Director, hereinafter 'client',

and

2. The company Flying Rhino with legal entity Ruy Lopes de Barros ME, registered office at Andradas/MG holding office in Andradas/MG at the Rua Balbina Lopes Bragança, 119, registered in the commercial register of the Chamber of Commerce under number 15.750.221/0001-54, duly represented by Ruy Lopes de Barros, in its function of Owner / Director, hereinafter 'contractor'

taking into consideration that:

- client is occupied with Software Development in the broadest sense of the word;
- client needs Business Designer;

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

- opdrachtnemer beschikt over zowel kennis als ervaring met betrekking tot de bovenstaande door opdrachtgever gevraagde diensten/ondersteuning;
- opdrachtgever gedurende een bepaalde tijd van de diensten van opdrachtnemer gebruik wenst te maken;
- partijen uitdrukkelijk geen arbeidsovereenkomst wensen aan te gaan in de zin van artikel 7:610 e.v. BW en uitsluitend met elkaar wensen te contracteren op basis van een overeenkomst in de zin van artikel 7:400 e.v. BW;
- partijen ervoor kiezen om in voorkomende gevallen de fictieve dienstbetrekking van thuiswerkers of gelijkgestelden zoals bedoeld in de artikelen 2b en 2c Uitvoeringsbesluit Loonbelasting 1965 en de artikelen 1 en 5 van het Besluit aanwijzing gevallen waarin arbeidsverhouding als dienstbetrekking wordt beschouwd (Besluit van 24 december 1986, Stb. 1986, 655), buiten toepassing te laten en daartoe deze overeenkomst opstellen en ondertekenen voordat uitbetaling plaatsvindt;
- partijen met inachtneming van het bepaalde in deze overeenkomst elkaars onafhankelijkheid zullen respecteren;
- partijen de in het kader van hun samenwerking gemaakte afspraken wensen vast te leggen in onderhavige overeenkomst en welke afspraken als volgt luiden;

komen het volgende overeen.

Artikel 1. Duur

1. Partijen gaan deze overeenkomst aan met ingang van 01-11-2021 voor de duur van de overeengekomen werkzaamheden, doch uiterlijk tot 31-12-2021 .
2. Partijen kunnen de overeenkomst op elk gewenst moment tussentijds opzeggen met een opzegperiode van 1 week bij een contractduur

- contractor has both knowledge and experience concerning the above service / support requested by the client;

- client wishes to use the services of the contractor for a certain time;
- the parties explicitly do not wish to enter into an employment agreement within the meaning of Article 7: 610 et seq of the Civil Code and exclusively wishes to contract with each other on the basis of an agreement within the meaning of Article 7: 400 et seq of the Civil Code;
- Parties choose to where appropriate, leave the fictitious employment of homeworkers or equivalent referred to in Articles 2b and 2c Implementing Wage Tax 1965 and Articles 1 and 5 of the Decree clue where employment is seen as employment (Decree of December 24, 1986, Stb . 1986, 655), unapplied and must create and sign this agreement in advance of payment;
- the parties shall respect each other's independence in accordance with the provisions of this agreement;
- the parties desire to capture the agreements made within the framework of their cooperation into this contract and what agreements are as follows;

agree to the following.

Article 1. Duration

1. The parties enter into this agreement as of 01-11-2021 for the duration of the agreed activities, but no later than 31-12-2021.
2. The parties may terminate the agreement prematurely at any time, with a notice period of 1 week for a contract duration of less than 1 year, and with a notice period of 1 month for a contract

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

van korter dan 1 jaar, en met een opzegperiode van 1 maand bij een contractduur langer dan 1 jaar, zonder dat enige schadevergoeding verschuldigd is. Opzegging dient schriftelijk of digitaal te geschieden. Opdrachtnemer dient de opzegging ten allen tijden te richten aan people@oneup.company. Ieder binnen oneUp gemandateerd persoon mag opzeggen. Indien een opzegging binnen 1 maand vanaf de start van een opdracht geschiedt, wordt geen opzegperiode gehanteerd en worden slechts de gewerkte uren vergoed.

3. Ieder der partijen zal gerechtigd zijn deze overeenkomst bij aangetekend schrijven onverwijld op te zeggen, zonder inachtneming van een opzegtermijn, en zonder dat enige schadevergoeding verschuldigd is. Hierbij is ook geen rechterlijke tussenkomst vereist en de beëindigende partij is van al zijn verplichtingen uit hoofde van deze overeenkomst ontheven. Onmiddellijke beëindiging is uitsluitend mogelijk in ieder van de navolgende gevallen:
   a. de andere partij in staat van faillissement is verklaard of zelf haar faillissement heeft aangevraagd;
   b. toepassing van de wettelijke schuldsaneringsregeling op de andere partij;
   c. aan de andere partij voorlopige surseance van betaling is verleend dan wel in geval de andere partij voorlopige surseance van betaling heeft aangevraagd;
   d. de andere partij een procedure tot liquidatie of juridische fusie of splitsing van haar onderneming in gang heeft gezet;
   e. de opdrachtgever van opdrachtgever beëindigd het project c.q. verlengd het project niet waar opdrachtnemer werkzaam op is;
   f. in geval van ernstige contractuele toerekenbare tekortkoming van de andere partij.

duration of more than 1 year, without any compensation is owed. Notice must be in writing or digitally. The contractor must address the notice to people@oneup.company at all times. Any person authorized within oneUp may terminate an agreement. If a request for termination is done within 1 month from the start of the assignment, there is no notice period and only the performed hours will be reimbursed.

3. Each party shall be entitled to terminate this agreement immediately by registered letter, without a notice period, and without any compensation is owed. This also does not require judicial intervention and the terminating party is relieved of all obligations under this Agreement. Immediate termination is possible only in each of the following cases:
   a. the other party is declared bankrupt or has itself filed for bankruptcy;
   b. application of the legal debt restructuring scheme on the other party;
   c. the other party has been granted a provisional moratorium or in case the other party has applied for a provisional suspension of payments;
   d. the other party has put proceedings to liquidation or merger or demerger of the company in motion;
   e. the client of the client terminates the project or does not extend the project on which the contractor works;
   f. in case of serious contractual attributable failure of the other party.

   Each party has the obligation to notify the other party immediately and promptly if one of the above conditions occurs.

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

Op elk der partijen rust de verplichting de wederpartij onverwijld en tijdig op de hoogte te stellen indien een van de bovengenoemde omstandigheden zich voordoen.

Artikel 2. Opdracht

1. Opdrachtnemer zal in het kader van deze opdracht de volgende diensten c.q. werkzaamheden voor opdrachtgever uitvoeren: Business Designer.
2. Opdrachtnemer zal de diensten c.q. werkzaamheden verstrekken c.q. uitvoeren in volledige onafhankelijkheid en deze plannen naar eigen inzicht.
3. Opdrachtgever benoemt ten behoeve van opdrachtnemer binnen haar organisatie een contactpersoon waarmee opdrachtnemer in overleg kan treden over de uitvoering van de opdracht en al hetgeen hiertoe in de ruimste zin verband houdt.
4. Opdrachtnemer dient opdrachtgever op de hoogte te houden van zijn werkzaamheden ter uitvoering van de opdracht en haar onverwijld in kennis stellen van de voltooiing van de opdracht, indien opdrachtgever daarvan niet op de hoogte is. Opdrachtnemer legt aan opdrachtgever verantwoording af over de wijze waarop hij zich van zijn opdracht heeft gekweten.
5. Opdrachtgever verklaart zich er uitdrukkelijk mee akkoord dat Opdrachtnemer ook ten behoeve van andere opdrachtgevers werkzaamheden verricht.

Article 2. Assignment

1. Contractor will perform under this contract the following services c.q. work for the client: Business Designer.
2. The Contractor shall provide the services or activities or carry out in full independence and plan these at their discretion.
3. Client appoints the benefit of the contractor within its organization, a contact person with whom the contractor may consult on the implementation of the order and all that is related to this end in the broadest sense.
4. The Contractor shall keep the client informed of its work to implement the mandate and immediately notify about the completion of the contract if the client has not been informed. The Contractor shall submit to the client accountable for the way he has acquitted himself of his mission.
5. Client declares itself to expressly agree that the Contractor also carries out work on behalf of other clients.

Artikel 3. Uren en vergoeding

1. Opdrachtgever verwacht dat opdrachtnemer gedurende 40 uren per week de opdracht zal uitvoeren. Indien er afwijkingen zijn zal het exact aantal uren wekelijks worden besproken. Aan deze inschatting kan geen rechten worden ontleend.

Article 3. Hours and reimbursement

1. The Client expects that the Contractor will execute the command for 40 hours per week . The exact number of hours will be discussed weekly in case there are any changes. No rights can be derived from this estimation.
2. If over a period of one month the expectation of 160 hours per month of the Contractor

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

2. Indien gedurende een periode van een maand de door opdrachtnemer te besteden uren de verwachting van 160 uren per maand dreigen te overschrijden, dan zal opdrachtnemer opdrachtgever hiervan op de hoogte stellen. Partijen zullen dan met elkaar in overleg treden over de vraag of het aantal uren dient te worden verhoogd, al dan niet tijdelijk. Indien de opdrachtgever verwacht dat het aantal uren per maand minder dreigen te worden, dan zal de opdrachtgever de opdrachtnemer hiervan op de hoogte stellen op de wijze zoals bij oneUp gebruikelijk is. Partijen zullen dan met elkaar in overleg treden over de vraag of het aantal uren dient te worden verlaagd, al dan niet tijdelijk.
3. Opdrachtgever voldoet aan opdrachtnemer voor het verrichten van de in artikel 2 omschreven diensten een vergoeding van € 40 per uur exclusief omzetbelasting.
4. Buiten de hiervoor in lid 3 genoemde vergoeding, heeft opdrachtnemer geen enkele aanspraak op vergoedingen jegens opdrachtgever uit hoofde van deze overeenkomst, tenzij opdrachtnemer gerechtigd is bijzondere onkosten aan opdrachtgever in rekening te brengen. Opdrachtgever zal de door opdrachtnemer in het kader van de uitvoering van de opdracht gemaakte bijzondere onkosten vergoeden, doch alleen indien en voor zover opdrachtnemer opdrachtgever daarvoor toestemming heeft gevraagd, opdrachtgever deze toestemming schriftelijk heeft gegeven en de door opdrachtnemer gemaakte kosten worden onderbouwd door specificaties.
5. Opdrachtnemer zal opdrachtgever voor de in rekening te brengen vergoeding en eventuele onkosten gespecificeerde facturen zenden. Opdrachtgever zal de factuur na haar goedkeuring binnen 45 dagen na factuurdatum voldoen, bij gebreke waarvan opdrachtgever,

threaten to exceed, the Contractor will inform the client about this. Parties will consult with each other about whether the number of hours should be increased, temporarily or not. If the Client expects the number of hours per month to decrease, the Client will inform the Contractor in a way that is standard within oneUp. Parties will consult with each other about whether the number of hours should be decreased, temporarily or not.

3. Client meets the contractor to perform the services defined in Article 2 a fee of € 40 per hour excluding VAT.
4. Besides the above mentioned in paragraph 3 fee, the contractor does not have any claim to payments towards the client pursuant to this agreement, unless the contractor is entitled to charge special costs to the client. The client shall indemnify the Contractor in connection with the execution of the contract made special expenses, but only if and to the extent that the contractor principal has asked for permission, the client has given permission in writing and the costs incurred by the contractor are underpinned by specifications.
5. The contractor shall send to the client itemized bills for the charged fee and any expenses. The client will pay the invoice after its approval within 45 days of the relevant invoice date, failing which the client, without prior notice being required, is in default.
6. The contractor only has the right to compensation referred to in paragraph 3 over any period in which it actually performed services for the client. In all other cases where the contractor at any time for any reason in fact only performed a part or any services at all for the client, the contractor is not entitled to any compensation.

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

zonder dat daartoe enige aanmaning is vereist, in verzuim is.

6. De aanspraak op de in lid 3 genoemde vergoeding heeft opdrachtnemer uitsluitend over enige periode waarin feitelijk diensten voor opdrachtgever zijn uitgevoerd. In alle andere gevallen waarin opdrachtnemer in enige periode om welke reden dan ook feitelijk slechts een gedeelte of in het geheel geen diensten verricht voor opdrachtgever, heeft opdrachtnemer geen aanspraak op enige vergoeding.

Artikel 4. Zelfstandigheid

Opdrachtnemer is, met inachtneming van het overige in deze overeenkomst bepaalde, bij het uitvoeren van de afgesproken diensten geheel zelfstandig. Het staat opdrachtnemer vrij om binnen hetgeen is afgesproken het overeengekomen resultaat te verwezenlijken. Een en ander laat onverlet de mogelijkheid dat opdrachtgever opdrachtnemer aanwijzingen als bedoeld in artikel 7:402 BW kan geven en dat opdrachtnemer gehouden is gevolg te geven aan tijdig verleende en verantwoorde aanwijzingen betreffende de uitvoeren van de opdracht.

Article 4. Independency

Contractor is, subject to the other provisions of this Agreement, independent in the execution of the agreed services. Within what has been agreed, the contractor is free to achieve the agreed result. All this is without prejudice to the possibility that client can provide instructions referred to in Article 7: 402 to the contractor DCC and that the contractor is obliged to comply with timely and responsible instructions provided on the execution of the assignment.

Artikel 5. Intellectuele eigendomsrechten

In addendum I zijn de afspraken omtrent intellectuele eigendomsrechten beschreven.

Article 5. Intellectual Property Rights

In Addendum I the agreements on intellectual property rights are described.

Artikel 6. Geheimhouding

In addendum II zijn de afspraken omtrent Geheimhouding beschreven.

Article 6. Confidentiality

In Addendum II the agreements concerning Secrecy are described.

Artikel 7. Apparaat en gegevensbescherming

In addendum III zijn de afspraken omtrent Apparaat en gegevensbescherming beschreven.

Article 7. Device and data protection

In Addendum III the agreements concerning Device and data protection are described.

Artikel 8. Non-concurrentie en relaties

1. Opdrachtnemer verbindt zich jegens opdrachtgever niet zelf, middellijk of onmiddellijk, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van opdrachtgever:

Article 8. Non-competition and relationships

1. Contractor undertakes towards the client not itself, directly or indirectly, without the prior written consent of the client:

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

a. gedurende de looptijd als gedurende 6 maanden na de beëindiging van deze overeenkomst, in welke hoedanigheid dan ook, direct of indirect, diensten te verlenen c.q. werkzaamheden te verrichten voor derden die vergelijkbare activiteiten verrichten als de activiteiten die door opdrachtgever worden uitgevoerd, zulks ongeacht op wiens initiatief dit geschiedt. Het gaat hierbij om relaties van oneUp B.V. indien het eerste contact is gemaakt ten tijde van de duur van deze opdracht en in relatie tot de opdracht. Dit verbod geldt voor een cirkel met een straal van 50 kilometer rondom het bedrijf van opdrachtgever alsmede rondom de plek waar de uitvoering van de opdracht heeft plaatsgevonden;

b. gedurende de looptijd als gedurende 6 maanden na de beëindiging van deze overeenkomst een klant of andere persoon die een zakelijke relatie onderhoudt met opdrachtgever te bedienen, dan wel over te halen of trachten over te halen zijn relatie met opdrachtgever te beëindigen of dit anderszins te bewerkstellingen, of iets te doen waardoor die relatie nadelig beïnvloed zou kunnen worden, zulks ongeacht op wiens initiatief dit geschiedt.

2. Opdrachtnemer zal de verboden als omschreven in lid 1 ook opleggen aan een ieder die hij voor het verrichten van de werkzaamheden inschakelt.
3. Onverminderd het voorafgaande onthouden opdrachtnemer en de door hem ingeschakelde personen zich ervan bewust iets te doen waardoor de bedrijfsvoering van opdrachtgever nadelig beïnvloed zou kunnen worden.
4. Bij schending van het hiervoor bepaalde verbeurt opdrachtnemer een direct opeisbare boete aan opdrachtgever van € 2500,= per overtreding te vermeerderen met € 250,= voor iedere dag waarop een overtreding eventueel voortduurt,

a. During the term and for 6 months after the termination of this Agreement, in whatever capacity, to provide, directly or indirectly, perform services or work for third parties carrying out similar activities as the activities carried out by the client, this occurs regardless of on whose initiative. This involves relationships of oneUp BV if the first contact is made at the time of the duration of this command, and in relation to the command. This prohibition applies to a circle with a radius of 50 kilometers around the client's business as well as around the place where the execution of the mission took place;

b. During the term and for 6 months after the termination of this Agreement, serving a client or another person who has a business relationship with the client, or persuade or attempt to persuade to end his relationship with the client or to otherwise achieve this, or do anything that that relationship could be adversely affected, this is done regardless of on whose initiative.

2. The contractor shall also impose the prohibitions as defined in paragraph 1 on everyone it enables to perform the work.
3. Notwithstanding the foregoing refrain the contractor and persons engaged by him to do something knowingly the management of the client could be adversely affected.
4. Any infringement of the above provisions shall forfeit the contractor an immediately payable penalty to the client of € 2500,= to be increased by violation of € 250,= for each day on which an offense may continue, without the client having to prove any loss or damage and without prejudice to

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

zonder dat opdrachtgever enig verlies of schade behoeft te bewijzen en onverminderd de overige rechten van opdrachtgever krachtens de wet of de onderhavige overeenkomst, zoals onder meer het recht van opdrachtgever om nakoming van de overeenkomst dan wel een verbod en/of schadevergoeding te vorderen, indien en voor zover de schade het bedrag van de boete overtreft, alsmede om tot onmiddellijke beëindiging van de overeenkomst over te gaan voor zover deze nog mocht bestaan.

any other rights of the client under the law or this Agreement, including the right of the client to fulfill the contract or to demand a ban and / or compensation, if and insofar as the damage exceeds the amount of the fines, and to provide for the immediate termination of the agreement, insofar as it might still exist.

Artikel 9. Aansprakelijkheid

1. Opdrachtgever is niet gehouden tot vergoeding van enige materiële of immateriële schade geleden door opdrachtnemer tijdens of als gevolg van de ten behoeve van opdrachtgever uitgevoerde opdracht, behoudens indien de voormelde schade is ontstaan ten gevolge van een opzettelijke of grove fout van opdrachtgever. Opdrachtnemer vrijwaart opdrachtgever van iedere aansprakelijkheid voor schade die ontstaat als gevolg van de werkzaamheden die voortvloeien uit deze overeenkomst.
2. Opdrachtnemer sluit hiertoe ten behoeve van zichzelf een afdoende aansprakelijkheidsverzekering af ter dekking van eventuele materiële en immateriële schade welke eventueel mocht ontstaan door uitvoering van de opdracht, welke verzekering tevens in te schakelen derden omvat.

Article 9. Liability

1. The client is not obliged to compensate any material or non-material damage suffered by the contractor during or as a result of the mission carried out on behalf of the client, unless the aforementioned damage caused as a result of an intentional or gross fault of the client. The Contractor shall indemnify the customer from any liability for damages arising as a result of the work resulting from this agreement.
2. The contractor hereby excludes on behalf of itself a sufficient liability insurance to cover any material damage which might be caused possibly by carrying out the assignment, which also includes insurance enabling third parties.

Artikel 10. Boete

Voor zover in deze overeenkomst niet anders is bepaald is een partij ingeval van niet-nakoming van enige bepaling van deze overeenkomst ten gevolge van diens toerekenbare tekortkoming, ten gunste van de benadeelde partij een boete verschuldigd van € 5.000 te vermeerderen met € 250 voor elke dag dat de overtreding voortduurt, onverminderd de overige rechten van de benadeelde partij krachtens de wet of de onderhavige overeenkomst, zoals onder

Article 10. Penalty

Unless otherwise provided in this agreement a party is in the event of breach of any provision of this agreement as a result of breach of contract, owed in favor of the aggrieved party a fine of €5000 plus €250 for each day which the violation continues, without prejudice to any other rights of the injured party under the law or this Agreement, including the right to fulfillment of the agreement or a ban and / or demand

meer het recht om nakoming van de overeenkomst dan wel een verbod en/of schadevergoeding te vorderen, indien en voor zover de schade het bedrag van de boete overtreft.

compensation if and insofar as the damage amount exceeds the fines.

Artikel 11. Overige bepalingen

1. Kennisgevingen krachtens deze overeenkomst dienen schriftelijk te worden gedaan en te worden gericht aan de adressen van partijen zoals vermeld in deze overeenkomst.
2. Wijzigingen en/of aanvullingen van deze overeenkomst dienen schriftelijk tussen partijen te worden overeengekomen.
3. Geen van partijen is bevoegd de rechten en verplichtingen uit deze overeenkomst op een derde over te dragen behoudens toestemming daartoe van de wederpartij.
4. Indien één of meer bepalingen van deze overeenkomst in rechte onverbindend wordt(en) verklaard of om welke reden dan ook anderszins onverbindend mocht(en) blijken te zijn, zal daardoor de geldigheid van de overige bepalingen van de overeenkomst niet worden aangetast. In een dergelijk geval zullen partijen in overleg treden teneinde de niet-verbindende bepaling(en) te vervangen door een bepaling(en) die wel verbindend is (zijn) doch die zo min mogelijk afwijkt(en) van de onverbindend geachte bepaling(en) en van de overeenkomst.
5. Middels ondertekening van deze overeenkomst komen alle voorgaande overeenkomsten en afspraken met betrekking tot de van toepassing zijnde voorwaarden te vervallen. Deze overeenkomst geeft alle ter zake tussen partijen gemaakte afspraken op een juiste wijze weer.
6. Op deze overeenkomst is het Nederlands recht exclusief van toepassing.
7. Alle geschillen die tussen partijen mochten ontstaan naar aanleiding van de onderhavige overeenkomst dan wel van nadere overeenkomsten zullen worden beslecht door de Rechtbank te Den Haag.

Article 11. Other provisions

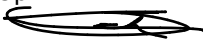
1. Notifications shall be made in writing under this agreement and shall be sent to the addresses of the parties as stated in this agreement.
2. Amendments and / or additions to this agreement must be agreed between the parties.
3. Neither party is permitted to transfer the rights and obligations under this agreement to a third party on except with consent of the other party.
4. If one or more provisions of this Agreement are declared legally binding or for any reason whatsoever otherwise appears to be binding, the validity of the remaining provisions of the agreement shall not be affected. In such a case the parties shall enter into consultation with the non-binding provision(s) by a provision(s) that is (are) binding but which deviates as little as possible of the deemed ineffective provision(s) and of the agreement.
5. By signing this agreement all previous agreements and understandings regarding the applicable conditions will be replaced. This agreement shows all the relevant agreements between the parties in a proper way.
6. Exclusively Dutch law governs this agreement.
7. Any disputes that may arise between the parties to this Agreement or any further agreements will be settled by the Court in The Hague.
8. Condition for the conditions and fees, as agreed in the service agreement, is that the quality of the work and commitment is experienced as expected. Céline Schmidt of oneUp, will be responsible for the valuation.
9. At various times during the project there will be an evaluation. This is based on the, still has to be attuned, results to be obtained.

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

8. Voorwaarde voor de voorwaarden en vergoedingen, zoals afgesproken in de opdracht tot dienstverlening, is dat de kwaliteit van het geleverde werk en de inzet als naar verwachting wordt ervaren. Céline Schmidt van oneUp is verantwoordelijk voor de waardering.
9. Op verschillende momenten tijdens het project wordt een evaluatie uitgevoerd. Dit gebeurt op basis van de, nog af te stemmen, te behalen resultaten.

Aldus overeengekomen, in tweevoud opgesteld en op iedere pagina geparafeerd, te Amsterdam op 28/10/2021.

oneUp B.V.



Céline Schmidt (Oct 28, 2021 23:52 GMT+2)

Handtekening / Signature

Céline Schmidt

Naam / Name

Agreed, drawn up in duplicate and initialed on every page, in Amsterdam, on 16/11/2021.

Flying Rhino

Ruy Lopes de Barros (Nov 16, 2021 22:08 GMT-3)

Handtekening / Signature

Ruy Lopes de Barros

Naam / Name

Upload copy of your ID
Upload copy of your ID

Upload copy Chamber of Commerce
Upload copy Chamber of Commerce

Initials Client: CS

Initials Contractor: RLB

ADDENDUM I

OVEREENKOMST OVERDRACHT IT RECHTEN

A. Opdrachtgever eigenaar is van hetgeen dat gemaakt/gebouwd wordt, bij partijen genoegzaam bekend. Opdrachtnemer in opdracht en naar specificaties van Opdrachtgever in een periode vanaf de eerste dag van de overeenkomst een onderdeel van het prototype heeft gemaakt en/of uitgevoerd (“Product”)

B. Opdrachtnemer in dat verband rechthebbende is ten aanzien van de intellectuele eigendomsrechten (“IE-rechten”) ter zake het Product, voor zover het geen Open Source Software betreft

C. Opdrachtgever de huidige en toekomstige IE-rechten ter zake van het Product wenst te verkrijgen en Opdrachtnemer bereid en bevoegd is om deze IE-rechten over te dragen aan Opdrachtgever

D. Partijen de voorwaarden verband houdende met de overdracht van de intellectuele eigendomsrechten wensen vast te leggen in onderhavige akte (“Akte”)

komen het volgende overeen.

Artikel 1. Definities

IE-rechten

alle huidige en toekomstige intellectuele eigendomsrechten wereldwijd zoals, maar niet beperkt tot, auteursrechten, databankrechten, octrooirechten, merkrechten, modelrechten, alsmede know how.

Persoonlijkheidsrechten

alle huidige en toekomstige persoonlijkheidsrechten ex artikel 25 Auteurswet, zoals het recht opnaamsvermelding, het recht op verzet tegen wijziging, misvorming, verminking of andere aantasting van het werk.

Product

alle bestaande en toekomstige creaties, inclusief aanpassingen, verbeteringen en variaties daarop, waar

IP RIGHT TRANSFER AGREEMENT

A. Client is owner of the software that is created, by parties well known. Contractor commissioned and to specifications of the Client in a period from the first day that Contractor has made and/or implemented a part of the prototype ("Product")

B. Contractor is in this regard rightholder with respect to the intellectual property rights ("IPR") concerning the Product, as far as it does not concerns Open Source Software

C. Client wishes to obtain current and future IP rights relating to the Product and contractor is willing and authorized to carry these rights to the Client, with the exception of the part that Contractor has developed in ‘private’ time;

D. Parties wishes to capture the conditions relating to the transfer of intellectual property rights in this deed (“Deed”).

hereby agree as follow

Article 1. Definitions

IP rights

all current and future intellectual property rights worldwide, including but not limited to, copyrights, patent rights, trademark rights, design rights, and know-how.

Personality rights

all present and future personality rights under Article 25 of the Copyright, such as the right to attribution, the right to resist change, distortion, mutilation or other modification of the work.

Product

all existing and future creations, including modifications, improvements and variations thereof,

IE-rechten op (kunnen) rusten en die voortvloeien uit de werkzaamheden voor Opdrachtgever.

Ingangsdatum
de datum van ondertekening van deze Akte of de eerste dag van de overeenkomst met dienverstande dat de vroegste datum de ingangsdatum betreft.

Artikel 2. Overdracht IE-rechten en licentie

1. Opdrachtnemer draagt hierbij alle huidige en toekomstige IE-rechten ter zake het Product volledig, vrij van licenties en/of beperkte rechten, over aan Opdrachtgever, welke overdracht door Opdrachtgever wordt aanvaard, een en ander voor zover het geen Open Source software betreft.
2. De IE-rechten komen per Ingangsdatum voor rekening en risico van Opdrachtgever, tenzij anders overeenkomen.
3. Deze Akte geldt als een akte ex artikel 2 lid 2 Auteurswet, alsmede als een akte ex artikel 65 lid 1 Rijksoctrooiwet.
4. Voor zover mocht blijken dat voor de overdracht van de IE-rechten aanvullende wettelijke (vorm)vereisten in acht moeten worden genomen, machtigt Opdrachtnemer Opdrachtgever hierbij onherroepelijk om namens Opdrachtnemer deze vereisten te vervullen. Voor zover noodzakelijk, zal Opdrachtnemer de volledige medewerking verlenen om alle benodigde formaliteiten en verplichtingen na te komen teneinde de IE-rechten over te dragen.
5. In geval van eventuele octrooiaanvragen, heeft Opdrachtnemer het recht om in het octrooi als uitvinder te worden vermeld. Indien dit specifiek is toe te wijzen aan de Opdrachtnemer.

where IP rights (can) rest on and arising out of the activities of Client.

Effective date
the date of signature of this Deed or the first day of the contract with the proviso that the earliest date concerns the commencement date.

Article 2. Transfer of IP rights and license

1. Contractor hereby assigns all current and future IP rights relating to the product completely, free from licensing and / or limited rights, to BDC, which transfer is accepted by BDC, all this to the extent that it does not concern an open source software.
2. IP rights will be borne by BDC starting from the Effective date, unless otherwise agreed.
3. This Deed applies as an act under Article 2, paragraph 2 of the Copyright, as well as an act under Article 65 paragraph 1 Patent Act.
4. In case the additional duties for the transfer of the IPR must be respected, Contractor authorizes hereby Client irrevocable to fulfill these requirements on behalf of Contractor. To the extent necessary, Contractor will provide full cooperation to fulfill all formalities and obligations in order to transfer the IPR.
5. In case of any patent, Contractor has the right to be mentioned in the patent as an inventor. If this is specifically attributable to the Contractor.

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

Artikel 3. Afstand van Persoonlijkheidsrechten

Voor zover wettelijk is toegestaan, doet Opdrachtnemer hierbij afstand van zijn Persoonlijkheidsrechten, ten aanzien van het Product ex artikel 2.1. Voor zover afstand van Persoonlijkheidsrechten niet mogelijk is, zal Opdrachtnemer hier geen aanspraak op maken zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van Opdrachtgever. Tevens machtigt Opdrachtnemer hierbij Opdrachtgever om in zijn naam op te treden tegen eventuele schending van de Persoonlijkheidsrechten aangaande het Product, waarbij Opdrachtgever naar eigen inzicht mag handelen.

Article 3. Distance from Personality rights

To the extent permissible by law, Contractor hereby waives its Personality rights in respect of the Product under Article 2.1. As far as distance from Personality rights is not possible, Contractor will not claim this without the prior written consent of the Client. Contractor hereby also authorizes Client to act on his behalf from any breach of the Personality Rights regarding the Product in which Client may act at their own discretion.

Artikel 4. Vergoeding

Opdrachtgever heeft betaald en betaalt aan Opdrachtnemer voor de vervaardiging van het Product een vergoeding. Partijen zijn het erover eens dat die betaling de vergoeding voor de overdracht van de IE-rechten en de licentie omvat. Deze vergoeding betreft de enige en volledige vergoeding die Opdrachtgever aan Opdrachtnemer verschuldigd is in het kader van de overdracht van de IE-rechten, de licentie en de afstand van de Persoonlijkheidsrechten hierboven.

Article 4. Compensation

Client has paid and will pay Contractor a fee for the manufacture of the product. The parties agree that the payment includes compensation for the transfer of IP rights and licensing. This fee concerns the sole and full compensation that Client owes Contractor in connection with the transfer of IP rights, the license and the distance of the Personality rights above.

Artikel 5. Garanties

1. Opdrachtnemer garandeert dat hij bij uitsluiting rechthebbende is ten aanzien van de IE-rechten ter zake van het Product, ex. Artikel 2.1, en volledig bevoegd is deze aan Opdrachtgever over te dragen.
2. Opdrachtnemer garandeert dat vanaf de Ingangsdatum de IE-rechten niet door hem bezwaard zijn en daar geen gebruiksrechten op zijn verstrekt.
3. Opdrachtnemer vrijwaart Opdrachtgever ter zake van alle claims, schade en/of kosten verband houdende met de hiervoor onder artikel 5.1 en 5.2 beschreven garanties.
4. Opdrachtnemer garandeert dat in het Product geen Open Source software is verwerkt (“embedded”) met een zogenaamd viraal effect, zoals via de GNU

Article 5. Guarantees

1. Contractor warrants that he shall have exclusive beneficiary in respect of the Product, under Article 2.1, and is fully authorized to transfer this to Client.
2. Contractor warrants from the Effective date that he does not encumber the IPR and there is no usage rights granted.
3. Contractor indemnifies Client with respect to all claims, damages and / or costs related to the previously described guarantees under article 5.1 and 5.2.
4. Contractor guarantees that the Product does not include Open Source software ("embedded") with a so-called viral effect, such as via the GNU Public License 3.0 (and / or similar licenses), unless BDC explicitly gives

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

Public License 3.0 (en/of gelijksoortige licenties), tenzij Opdrachtgever daar uitdrukkelijk schriftelijk en voorafgaand toestemming voor geeft. Ter voorkoming van misverstanden: Opdrachtnemer mag wel, zonder voorafgaande toestemming van Opdrachtgever, Open Source Software gebruiken voor het ontwikkelen ("to compile") van het Product, er naar linken en Open Source Software zonder viraal effect toepassen ("embedden"). Opdrachtnemer zal steeds aangeven welke licenties van toepassing zijn, zulks in de ontwikkeldocumentatie.

Opdrachtnemer geeft aan dat voor zover hem bekend het Product geen inbreuk maakt op intellectuele eigendomsrechten van derden.

written and prior permission to do so. To avoid misunderstandings: Contractor is allowed without prior permission of Client, to use Open Source Software for the development ("to compile") of the Product, link to it and applying Open Source Software without viral effect ("Embed"). Contractor will always indicate which licenses apply, such in the development documentation.

Contractor indicates that to his knowledge the product does not infringe third party intellectual property rights.

Artikel 6. Toepasselijk recht

Deze Akte is opgesteld naar en wordt uitsluitend beheerst door Nederlands recht. Alle geschillen voortvloeiende uit of verband houdende met deze Akte zullen bij uitsluiting worden voorgelegd aan de bevoegde rechter in het arrondissement Den Haag.

Article 6. Applicable law

This Deed was drawn up and is governed exclusively by Dutch law. All disputes arising out of or related to this Deed shall be submitted exclusively to the competent court in the district of The Hague.

Artikel 7. Overige bepalingen

Partijen doen afstand van aan hen toekomende rechten om deze Akte te herroepen, te (laten) ontbinden of te (laten) vernietigen of de nietigheid daarvan in te roepen. De nietigheid van een bepaling in deze Overeenkomst laat de geldigheid van de overige bepalingen onverlet. Indien een bepaling nietig blijkt te zijn zullen Partijen zich inspannen om deze te vervangen door een bepaling die niet nietig en zo veel mogelijk in overeenstemming is met de nietige bepaling. Afwijkingen van hetgeen in deze Overeenkomst is overeengekomen, binden Partijen alleen, indien deze schriftelijk zijn vastgelegd en door daartoe bevoegde vertegenwoordigers van Partijen zijn getekend.

Article 7. Other provisions

The parties waive their allotted rights to revoke this Deed, to (let it) dissolve or (let it) destroy or invoke their invalidity. The invalidity of any provision of this Agreement shall not affect the validity of the remaining provisions. If a provision is found to be invalid, the Parties will endeavor to replace it with a provision that is not void and as much as possible is consistent with the invalid provision. Deviations from what was agreed in this Agreement, binding on the parties only if they are recorded in writing and signed by authorized representatives of the Parties.

ADDENDUM II

GEHEIMHOUDINGSOVEREENKOMST

Artikel 1

Partijen kunnen elkaar ten behoeve van (de uitvoering van) het geautoriseerde doel informatie verstrekken. Zulke informatie kan bestaan uit (a) schriftelijke, of op andere tastbare wijze van gegevens, zoals ondermeer informatie omtrent de bedrijfsvoering, financiële gegevens, specificaties, monsters, foto's, tekeningen of andere documenten, of (b) op niet tastbare wijze verstrekte gegevens zoals ondermeer mondeling verstrekte gegevens met behulp van bijvoorbeeld visuele middelen, gedemonstreerde of gepresenteerde gegevens, of voor een computer leesbare gegevens. Informatie die door de opdrachtgever als zodanig is aangeduid dat daaruit blijkt dat de informatie vertrouwelijk is of die van zodanige aard is dat de opdrachtnemer redelijkerwijs moet begrijpen dat die vertrouwelijk is wordt hierna 'vertrouwelijke informatie' genoemd.

Artikel 2

Partijen komen overeen, dat zij, behoudens voorafgaande schriftelijk toestemming van de wederpartij, gedurende een periode van drie jaar te rekenen vanaf de datum waarop de opdrachtgever aan de opdrachtnemer vertrouwelijk informatie verstrekt:

a. de door de wederpartij verstrekte vertrouwelijke informatie niet zullen aanwenden voor een ander doel dan voor (de uitvoering van) het geautoriseerde doel
b. de geheimhouding van de door de wederpartij verstrekte vertrouwelijke informatie zullen waarborgen en ten aanzien van die informatie tenminste een gelijkwaardige zorg zullen betrachten zoals zij zouden doen ten aanzien van eigen vertrouwelijke informatie.

NON-DISCLOSURE AGREEMENT (NDA)

Article 1

Parties may provide each other information for (implementing) the authorized purpose. Such information may include (a) a written or other tangible data such as information about business operations, financial data, specifications, samples, photographs, drawings or other documents, or (b) non tangible data supplied as among other things, orally data provided with the aid of, for example, visual means, demonstrated or presented data, or computer readable data. Information that is marked by the providing party in a way that shows that the information is confidential or which is of such nature that the recipient must understand that it is confidential is hereinafter referred to as "confidential information"

Article 2

Parties agree that they, without the prior written consent of the other party, during a period of three years from the date the providing party provided confidential information to the receiving party:

a. will not use the confidential information provided by the other party for any other purpose than for (implementing) the authorized purpose;
b. will guarantee the secrecy of the confidential information provided by the other party and in respect of that information at least will act equivalent as they would do in respect of their own confidential information.

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

Artikel 3

Onder vertrouwelijke informatie wordt niet begrepen informatie:
a. die reeds in het bezit was of al bekend was bij de opdrachtnemer op het moment dat die informatie door de wederpartij werd verstrekt zonder dat dit veroorzaakt is doordat onderhavige geheimhoudingsplicht is geschonden;
b. die van algemene bekendheid of van openbare toegankelijkheid is, respectievelijk wordt, en deze bekendheid of toegankelijkheid niet het gevolg is van een schending van de onderhavige geheimhoudingsplicht;
c. die wordt verkregen van een derde die gerechtigd is dergelijk informatie te verschaffen, dan wel die uit eigen ontwikkeling wordt verkregen zonder dat daarbij op enige wijze gebruik wordt gemaakt van de door de wederpartij verstrekte vertrouwelijke informatie;
d. die wordt openbaar gemaakt op grond van en in overeenstemming met een wettelijke verplichting.

Article 3

Confidential information does not include information:
a. which was already owned or was already known to the receiving party at the time when that information was provided by the other party, without this being caused by breaching this confidentiality;
b. which is of common knowledge or of public accessibility, is respectively, and this familiarity and accessibility is not the result of a breach of this confidentiality;
c. which is obtained from a third party who is entitled to provide such information, or will be obtained from their own development without thereby in any way made use of the confidential information provided by the other party;
d. it is made public pursuant to and in compliance with a legal requirement, provided that the receiving party, has informed the other party as soon as possible of such obligation.

Artikel 4

Alle (intellectuele-)eigendomsrechten ter zake van vertrouwelijke informatie blijven berust bij de opdrachtgever. Deze overeenkomst impliceert niet dat met betrekking tot de vertrouwelijke informatie aan de opdrachtnemer een licentie of ander recht wordt verleend. Bij het maken van kopieën zal de opdrachtnemer alle tekens die bepalend zijn voor de eigendom en herkomst onverlet laten.

Article 4

All (intellectual) property rights to confidential information shall remain based by the providing party. This agreement does not imply that the confidential information with regard to any license or other right is granted to the receiving party. When making copies, the receiving party will not prejudice all the characters that determine the ownership and origin.

Artikel 5

Deze overeenkomst strekt niet tot de overdracht van eigendom van en/of intellectuele- eigendomsrechten die rusten op apparatuur, programmatuur en/of andere zaken die een partij aan de wederpartij ter beschikking stelt of die een andere partij aanwendt ten behoeve van (de uitvoering van) het geautoriseerde doel. Deze overeenkomst impliceert

Article 5

This agreement does not extend to the transfer of ownership and / or intellectual property rights that equipment, software and / or other matters that a party makes available to the other party or any other party uses for (implementing) the authorized purpose. This agreement does not imply that with regard to that equipment, software and / or other

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

niet dat met betrekking tot die apparatuur, programmatuur en/of andere zaken of met betrekking tot enig daarop berusten intellectueel eigendomsrecht aan de andere partij een gebruiksrecht wordt verleend.

matters relating to any intellectual property rights based thereon are granted a license to the other party.

Artikel 6

Indien de opdrachtnemer deze overeenkomst schendt, is zij, zonder sommatie of ingebrekestelling, een onmiddellijk opeisbare boete verschuldigd van € 2.500 per overtreding en € 250 per dag dat de overtreding voortduurt. De opdrachtgever dient te kunnen bewijzen dat zij hierdoor schade lijdt. Indien de daadwerkelijke schade groter is dan het bedrag van de boete, staat het de opdrachtgever vrij om volledige schadevergoeding te vorderen.

Article 6

If the receiving party breaches this Agreement, it is, without warning or notice, due an immediately payable fine of € 2,500 per violation and € 250 for each day that the violation continues. The providing party must prove that it suffers damage. If the actual damage exceeds the amount of the fine, the providing party has the rights to claim a full compensation.

Artikel 7

Partijen staan niet in voor de juistheid en/of volledigheid door de hun verstrekte vertrouwelijk informatie en zijn jegens elkaar niet aansprakelijk voor schade die wordt veroorzaakt door onjuistheid en/of onvolledigheid van de door hun verstrekte vertrouwelijke informatie.

Article 7

Parties do not guarantee the accuracy and / or completeness of the information that is provided to them in confidence and are not liable towards each other for damages caused by inaccuracy and / or incompleteness of the confidential information provided by them.

Artikel 8

De opdrachtnemer zal onmiddellijk na ontvangst van een daartoe strekkende schriftelijk verzoek van de opdrachtgever alle van de opdrachtgever en haar relaties ontvangen vertrouwelijke informatie retourneren dan wel, indien de opdrachtgever zulks verlangt, deze aantoonbaar onmiddellijk vernietigen.

Article 8

The receiving party shall immediately after receiving a written request to that effect from the departing party, return all confidential information provided by the communicating parties or, if the providing party requests so, destroy it immediately demonstrably.

Artikel 9

Alle schriftelijke communicatie tussen partijen met betrekking tot vertrouwelijke informatie, die in het kader van deze overeenkomst en de uitvoering daarvan aan de andere partij wordt gericht, zal worden gezonden aan de navolgende personen (of aan een andere door de desbetreffende persoon door middel van een schriftelijke kennisgeving aan de wederpartij aangewezen persoon);

Article 9

All written communications between parties with respect to confidential information, which is addressed to the other party under this Agreement and its implementation, will be sent to the following persons (or to another by the person in question designated person by a written notification);

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

Artikel 10

Op deze overeenkomst is Nederlands recht van toepassing alle geschillen welke voortvloeien uit deze overeenkomst zullen worden beslecht door de bevoegde rechter te Den Haag. De Nederlandse tekst in deze overeenkomst is rechtsgeldig. De Engelse tekst dient slechts als handleiding.

Article 10

Dutch law governs this agreement; the competent court in The Hague shall settle all disputes arising from this agreement. Dutch text in this rental agreement is legally valid. The English text merely serves as guidance.

Artikel 11

Deze overeenkomst treedt voor zover nodig met terugwerkende kracht in werking op de datum waarop het overleg tussen partijen met betrekking tot het geautoriseerde doel is aangevangen en blijft in werking tot datum waarop (de uitvoering van) geautoriseerde doel is volbracht dan wel tot een ander door partijen overeengekomen datum. De overeenkomst is sowieso van kracht gedurende de looptijd van de Opdracht tot Dienstverlening.

Article 11

This agreement, to the extent necessary retroactively take effect on the date of the consultation between the parties with respect to the authorized purpose and remains in effect until the date on which (the performance of) the authorized goal is accomplished or on the date both parties agreed on.

ADDENDUM III

OVEREENKOMST BESCHERMING APPARATUUR EN DATA

oneUp neemt de beveiliging van zijn gegevens, producten, omgeving en apparaten serieus. Daarom verwacht oneUp dat opdrachtnemers hetzelfde doen. Deze bijlage vermeldt wat oneUp van haar opdrachtnemers verwacht, en de ondertekening van dit document betekent dat de opdrachtnemer voldoet aan de vereisten.

De opdrachtnemer neemt zijn verantwoordelijkheid om de gegevens van oneUp en haar klanten te beschermen tegen diefstal, verlies en ongeoorloofde manipulatie. Om dit te doen zal de opdrachtnemer ervoor zorgen dat alle apparaten die hij of zij gebruikt om aan oneUp projecten te werken, in overeenstemming zijn met het beveiligingsniveau dat oneUp vereist. De opdrachtnemer zorgt er in ieder geval voor dat de apparaten:

- Gebruik maken van volledige schijf encryptie;
- Beschermd door een sterk wachtwoord;
- Een automatisch vergrendelingsmechanisme is geactiveerd;
- Nooit zonder toezicht ontgrendeld achtergelaten worden;
- Een antivirusproduct geïnstalleerd is en een firewall actief is.

De opdrachtnemer zal er verder voor zorgen dat hij of zij:

- oneUp gegevens of de gegevens van oneUp klanten in de toegewezen cloud omgevingen bewaart;
- Alleen toegang en gegevens deelt met een oneUp-account en niet met privé-accounts;
- Geen gevoelige gegevens op openbare locaties opslaat;
- Geen gevoelige gegevens op gegevensdragers zoals USB-apparaten op opslaat;

DEVICE AND DATA PROTECTION AGREEMENT

oneUp takes the security of its data, products, environment and devices very seriously. Therefore oneUp expects its contractors to do the same. This agreement states what oneUp expects from its contractors, and the signing of this document means that the contractor will comply with the requirements listed in this agreement.

The contractor will take his responsibility to keep the data of oneUp and its clients save against theft, loss and unauthorized manipulation. To do this the contractor will make sure that all the devices he or she uses to work on oneUp projects, are in line with the level of security that oneUp demands. The contractor will at least make sure that the devices are:

- Utilizing full disk crypto;
- Protected by a strong password;
- Containing an auto locking mechanism;
- Never left unattended and unlocked;
- Contain an anti-virus product and firewall.

The contractor will further make sure that he or she will:

- Store oneUp data or the data of oneUp clients in the dedicated cloud environments;
- Only access and share data using an oneUp account, and no private accounts;
- Not store any sensitive data in public locations;
- Not store any sensitive data on data carriers such as USB devices;
- Keep locally stored data to a minimum and only when necessary.

Initials Client: CS Initials Contractor: RLB

- Alleen lokaal gegevens opslaan wanneer absoluut noodzakelijk.

Wanneer de beveiliging van een apparaat van de opdrachtnemer is gecomprimeerd, dan zal de opdrachtnemer een security officer van oneUp direct en zonder vertraging op de hoogte stellen. De opdrachtnemer zal oneUp toelaten om de inbreuk op de beveiliging te onderzoeken, inclusief analyse van het gecompromitteerde apparaat, indien nodig.

In any case the security of a device is compromised, the contractor will alert an oneUp security officer immediately and without any delay. Contractor will allow oneUp to investigate the security breach including analysis of the compromised device if necessary.

Aldus overeengekomen, in tweevoud opgesteld en op iedere pagina geparafeerd, te Amsterdam op 28/10/2021.

oneUp B.V.

Céline Schmidt (Oct 28, 2021 23:52 GMT+2)

Handtekening / Signature

Céline Schmidt

Naam / name

Agreed, drawn up in duplicate and initialed on every page, in Vitoria - Brazil, on 16/11/2021.

Flying Rhino

Ruy Lopes de Barros

Ruy Lopes de Barros (Nov 16, 2021 22:08 GMT-3)

Handtekening / Signature

Ruy Lopes de Barros

Naam / Name

Initials Client: CS

Initials Contractor: RLB

VALIDA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

REGISTRO GERAL MG-9.065.600 DATA DE EXPEDIÇÃO 10/03/2012

NOME

RUY LOPES DE BARROS

FILIAÇÃO

EDMILSON LOPES DE BARROS

MARIA ANTONIA PIANA L DE BARROS

NATURALIDADE ANDRADAS-MG DATA DE NASCIMENTO 3/1/1985

DOC ORIGEM NASC. LV-67-A FL-195V ANDRADAS-MG

CPF 073592486-47

LETÍCIA ALESSI MACHADO ROGÊDO
ASSINATURA DO DIRETOR

PII 1445 3 VIA

LEI Nº 7.116, DE 29/08/83

VALID

CARTEIRA DE IDENTIDADE

ASSINATURA DO TITULAR

POLEGAR DIREITO

ESTADO DE MINAS GERAIS
POLÍCIA CIVIL DO ESTADO DE MINAS GERAIS
INSTITUTO DE IDENTIFICAÇÃO

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

VALID

Comprovante de Inscrição e de Situação Cadastral

Contribuinte,

Confira os dados de Identificação da Pessoa Jurídica e, se houver qualquer divergência, providencie junto à RFB a sua atualização cadastral.

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

NÚMERO DE INSCRIÇÃO	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL	DATA DE ABERTURA
15.750.221/0001-54 MATRIZ		21/06/2012

NOME EMPRESARIAL RUY LOPES DE BARROS			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) RLB			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 82.99-7-99 - Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS Não informada			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 213-5 - EMPRESARIO (INDIVIDUAL)			
LOGRADOURO R BALBINA LOPES BRAGANCA	NÚMERO 119	COMPLEMENTO SALA: 1;	
CEP 37.795-000	BAIRRO/DISTRITO VILA MOSCONI	MUNICÍPIO ANDRADAS	UF MG
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 21/06/2012	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL			
SITUAÇÃO ESPECIAL ********		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL ********	

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 1.183, de 19 de agosto de 2011.

Emitido no dia **21/06/2012** às **11:21:37** (data e hora de Brasília). Página: **1/1**

Voltar

Preparar Página para Impressão

A RFB agradece a sua visita. Para informações sobre política de privacidade e uso, clique aqui.
Atualize sua página

SoW / Ruy Lopes de Barros

Final Audit Report 2021-11-17

Created:	2021-10-26
By:	Céline Schmidt (celine@oneup.company)
Status:	Signed
Transaction ID:	CBJCHBCAABAAWn5KS397Iti1EyEQIMCnfEjVmsgBvQsn

"SoW / Ruy Lopes de Barros" History

Document created by Céline Schmidt (celine@oneup.company)
2021-10-26 - 7:07:45 PM GMT- IP address: 52.71.63.224

Document emailed to Céline Schmidt (celine@oneup.company) for signature
2021-10-26 - 7:07:48 PM GMT

Email viewed by Céline Schmidt (celine@oneup.company)
2021-10-26 - 8:22:31 PM GMT- IP address: 24.132.98.70

Document e-signed by Céline Schmidt (celine@oneup.company)
Signature Date: 2021-10-28 - 9:52:31 PM GMT - Time Source: server- IP address: 62.250.136.235

Document emailed to Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co) for signature
2021-10-28 - 9:52:33 PM GMT

Email viewed by Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co)
2021-10-28 - 10:02:02 PM GMT- IP address: 66.249.88.68

Email viewed by Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co)
2021-11-17 - 1:01:40 AM GMT- IP address: 66.249.88.161

Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co) uploaded the following supporting documents:
- Upload copy of your ID
- Upload copy Chamber of Commerce

2021-11-17 - 1:08:59 AM GMT

Document e-signed by Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co)
Signature Date: 2021-11-17 - 1:08:59 AM GMT - Time Source: server- IP address: 179.105.105.46

Agreement completed.
2021-11-17 - 1:08:59 AM GMT

Adobe Sign

Verlenging Opdracht tot Dienstverlening

Prolongation Statement of Work

Vertaling van deze Opdracht tot Dienstverlening is enkel bedoeld voor informatieve doeleinden. De versie in de Nederlandse taal is de enige rechtsgeldige versie.

Translation of this Statement of Work is intended for informational purposes only. The Dutch version is the only valid legal version.

De ondergetekenden:

1. oneUp B.V., statutair gevestigd te Amsterdam en kantoorhoudende te Amsterdam aan de Johan Huizingalaan 400 (1066JS), ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 58249672, hierbij rechtsgeldig vertegenwoordigd door mevrouw Céline Schmidt, in haar functie van Operationeel Directeur, hierna 'opdrachtgever',

En

2. De firma Flying Rhino met rechtspersoonlijkheid Ruy Lopes de Barros ME,

Hebben besloten de overeenkomst getekend op 16/11/2021 te verlengen t/m 13/05/2022 onder aangepaste voorwaarden.

Start on 07/03/2022 as:

Business Development Manager for powerUp

oneUp B.V.

Celine Schmidt (Mar 4, 2022 15:19 GMT+1)

Signature

Céline Schmidt

Name

04/03/2022

Date and place

Undersigned:

1. oneUp B.V., registered office in Amsterdam and its principal office at the Johan Huizingalaan 400 (1066JS) in Amsterdam, registered in the commercial register of the Chamber of Commerce under number 58 24 96 72, duly represented by Ms. Céline Schmidt, in her function of Operational Director, hereinafter 'client',

and

2. The company Flying Rhino with legal entity Ruy Lopes de Barros ME,

Have decided to prolong the statement of work signed on 16/11/2021 till 13/05/2022 under the modified conditions.

Start on 07/03/2022 as:

Business Development Manager for powerUp

Flying Rhino

Ruy Lopes de Barros

Ruy Lopes de Barros (Mar 4, 2022 12:28 GMT-3)

Signature

Ruy Lopes de Barros

Name

04/03/2022

Date and place

SoW prolongation - Ruy Lopes de Barros

Final Audit Report 2022-03-04

Created:	2022-03-04
By:	Celine Schmidt (celine@oneup.company)
Status:	Signed
Transaction ID:	CBJCHBCAABAAgiNLfOUraHEjgEnGAy55N24eEPUk_dbD

"SoW prolongation - Ruy Lopes de Barros" History

Document created by Celine Schmidt (celine@oneup.company)
2022-03-04 - 2:15:15 PM GMT- IP address: 185.127.111.220

Document e-signed by Celine Schmidt (celine@oneup.company)
Signature Date: 2022-03-04 - 2:19:03 PM GMT - Time Source: server- IP address: 185.127.111.220

Document emailed to Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co) for signature
2022-03-04 - 2:19:05 PM GMT

Email viewed by Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co)
2022-03-04 - 2:19:19 PM GMT- IP address: 66.249.83.78

Document e-signed by Ruy Lopes de Barros (ruy@flyingrhino.co)
Signature Date: 2022-03-04 - 3:28:31 PM GMT - Time Source: server- IP address: 181.213.91.40

Agreement completed.
2022-03-04 - 3:28:31 PM GMT

Estudo Técnico Preliminar 232/2025

1. Informações Básicas

Número do processo:

2. Descrição da necessidade

O Campus Poços de Caldas inaugurou em 2024 um espaço denominado Cidade da Inovação, que abrigará um Parque Tecnológico, com a incorporação de empresas e organizações, visando alavancar o processo de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) em Poços de Caldas e região.

O Parque Tecnológico atuará como um ambiente de inovação aberta, promovendo a cooperação entre o setor acadêmico, produtivo e governamental para fortalecer a competitividade e a geração de novas tecnologias.

Nesse contexto de desenvolvimento do Parque Tecnológico, surge a necessidade de se estruturar mecanismos que garantam a sustentabilidade financeira, possibilitando sua consolidação como referência regional em inovação, empreendedorismo e articulação entre academia, setor produtivo e sociedade civil.

Dessa forma, o presente plano de trabalho se insere como uma das etapas estratégicas fundamentais para estabelecer as bases de um modelo econômico viável, replicável e em sintonia com os desafios e potencialidades regionais, e com visão de longo prazo e capacidade de sustentar economicamente suas operações, sem depender exclusivamente de recursos públicos de custeio.

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
Coordenação de Ensino	Walter Augusto Varella

4. Descrição dos Requisitos da Contratação

O consultor contratado deverá possuir notória especialização e experiência comprovada na estruturação de ecossistemas de Parques Tecnológicos.

As atividades a serem desenvolvidas devem contemplar as seguintes etapas:

- Fase 1 – Benchmarking Estratégico (Semana 1): levantamento e análise de modelos de receita adotados por outros parques tecnológicos, hubs de inovação e ecossistemas empreendedores no Brasil e no exterior. O objetivo é identificar boas práticas, armadilhas recorrentes e formatos criativos de monetização, incluindo fontes tradicionais (aluguéis, serviços, programas pagos) e modelos mais inovadores (assinaturas, patrocínios, monetização de dados, produtos digitais e coinvestimento em startups). O benchmark trará insights aplicáveis ao contexto do IF Sul de Minas, considerando sua natureza pública, potencial de mobilização territorial e papel como agente de desenvolvimento regional.

- Fase 2 – Ideação e Validação de Conceitos (Semanas 2 e 3): com base nos benchmarks e no diagnóstico prévio do Parque, serão construídas hipóteses de canais de receita que dialoguem com os ativos, vocações e demandas do território. Esta etapa prevê workshops de cocriação com stakeholders internos (equipe do IF, direção, docentes) e externos (empresários, órgãos públicos, parceiros estratégicos), além de entrevistas e análises orientadas à validação das ideias. Os canais propostos serão analisados em relação ao potencial de receita, maturidade de implantação, complexidade operacional e aderência à cultura institucional. Espera-se sair desta etapa com um portfólio de canais priorizados e um plano preliminar de monetização.

- Fase 3 – Adequação Institucional e Regional (Semana 4): etapa crucial para a viabilização do modelo. Os canais priorizados serão confrontados com os marcos legais e administrativos que regem as atividades do IF e do Parque,

considerando aspectos como natureza jurídica, limites orçamentários, regulamentações de parcerias e uso de bens públicos. A proposta buscará traduzir os conceitos validados em estruturas compatíveis com o ambiente institucional, respeitando diretrizes legais, evitando conflitos de interesse e sugerindo alternativas viáveis de formalização. Também serão consideradas as especificidades regionais, como perfil dos atores locais, sensibilidade a determinados tipos de cobrança e possibilidades de envolvimento multissetorial.

5. Levantamento de Mercado

A análise de mercado indica que consultorias para estruturação de ecossistemas de aceleração de startups em projetos de Parques Tecnológicos são altamente especializadas e demandam conhecimentos aprofundados sobre legislação de invoação, incentivos fiscais e políticas públicas. É fundamental a atuação de um profissional com experiência comprovada no setor para garantir resultados efetivos.

Neste contexto, considerando a natureza predominantemente intelectual do serviço, temos o profissional Ruy Lopes de Barros, considerando seu conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, experiência, projetos de inovação, startups aceleradas, experiência internacional em projetos de aceleradoras, e demais requisitos relacionados com suas atividades, que permitem inferir que o seu trabalho é essencial e reconhecidamente adequado à plena satisfação do objeto do contrato; com sua expertise, o profissional contribuirá de maneira significativa para a implementação da Aceleradora de Startups no Parque Tenológico do IFSULDEMINAS, consolidando Poços de Caldas como um polo de referência em inovação e aceleração de startups no Brasil.

A afirmação acima considera que, trata-se de profissional com mais de 20 anos de experiência nas áreas de projetos de inovação desenvolvimento de projetos de inovação/aceleração em impacto em 4 continentes, experiência em startups aceleradas com captação de recursos, consultoria na criação de programas de Design Thinking. Sua trajetória profissional inclui atividades de desenvolvimento de políticas de inovação, aceleração e criação de espaços de coworking.

Experiência na área de consultoria de inovação/acelaração/startups

O consultor tem sólida experiência em inovação, transformação organizacional e aceleração de startups em mais de 16 países. Seu histórico incluem:

- +60 projetos de inovação e impacto em 4 continentes

Liderou e co-executou mais de 60 projetos de inovação, venture building, ESG e transformação digital, combinando design estratégico, gestão da mudança e inovação orientada a dados. Esses projetos foram realizados em setores como alimentos, mineração, saúde, agroflorestal, tecnologia e políticas públicas, atendendo desde multinacionais até governos e ONGs.

Ao longo dessa trajetória, co-executou a captação de mais de 5 milhões de euros em recursos para viabilização de projetos em países como Brasil, Alemanha, Finlândia, Austrália, Quênia, Colômbia e Jordânia, desenvolvendo soluções de impacto em um portfólio verdadeiramente global.

Atuação em Estados Unidos, México, Colômbia, Brasil, Uruguai, Argentina, Chile, Paraguai, Gana, Quênia, Alemanha, Suíça, Austrália, Holanda, Jordânia, Finlândia e Dinamarca, com forte presença em ambientes multiculturais e ecossistemas diversos, sempre impulsionando a inovação como motor de transformação.

- +40 startups aceleradas do zero à escala, com mais de 5 mi de euros captados

Desenvolveu e customizou metodologias para aceleração de startups em diferentes estágios, desde ideação até expansão internacional. Criador de processos de aceleração no Start You Up, Estarte.me e Accelerate 2030, apoiando startups premiadas como O Polen, Fight Analytics, Tippz e Plataforma Saúde. Contribuiu diretamente para captação superior a R$ 6 milhões para startups aceleradas.

- Ex-CEO do Impact Hub São Paulo, onde liderou a expansão da comunidade e captação de recursos

Como CEO, liderou a expansão da comunidade de 140 para mais de 600 membros, ampliando receitas em até 40% após implementação de nova estratégia comercial e de governança. Responsável pela captação de mais de R$ 5 milhões para expansão e novos projetos, além de estruturar e apoiar a expansão de seis Impact Hubs em dois continentes.

- Criador de programas como Start You Up e acelerador do programa global Accelerate 2030

Idealizador e executor de programas de aceleração voltados para impacto social e ambiental, com destaque para a liderança do Accelerate 2030 no Brasil (em parceria com o PNUD e Impact Hub Global), mapeando mais de 1500 startups e selecionando negócios de destaque para aceleração internacional.

- Especialista em Design Thinking, Human Centered Design, Growth Hacking, OKR e Gestão da Mudança (ADKAR)

Aplica uma combinação de metodologias ágeis, design estratégico e gestão de mudanças para garantir eficiência, engajamento e resultados em projetos complexos. Domínio em facilitação de processos de inovação, capacitação de times, desenho de jornadas de transformação e estruturação de modelos de governança e OKRs.

- Endossado por instituições como Impact Hub Berlin, Lifebrand, Start You Up e Hub Recife como um dos profissionais mais qualificados da área no país
- Reconhecido nacional e internacionalmente por liderar projetos de alto impacto e por sua atuação como mentor, consultor e facilitador em ecossistemas de inovação. Único estrangeiro selecionado para o programa LaunchVic 2019, na Austrália, como Innovation Expert.

A contratação do consultor se justifica pela expertise especializada e singular na estruturação de programas de sistema de inovação em diversos países, aliada à sua ampla experiência em inovação, sustentabilidade e gestão estratégica e sustentabilidade financeira. A implementação do Parque Tecnológico do IFSULDEMINAS exige um profissional com profundo conhecimento sobre processos de captação de recursos e sustentabilidade financeira de ecossistema de inovação.

6. Descrição da solução como um todo

A solução proposta é a contratação de um consultor com notória especialização, por meio de inexigibilidade de licitação, conforme artigo 74 da Lei nº 14.133/2021. O consultor será responsável por estruturar e implementar os processos de acelaração de startups incubadas no Parque Tecnológico do IFSULDEMINAS - Campus Poços de Caldas.

Com base no artigo 74, inciso II da Lei nº 14.133/2021, a contratação é considerada inexigível devido à inviabilidade de competição, pois:

- O consultor possui notória especialização no desenvolvimento do ecossistema de inovação, projetos de aceleração de startups, estruturação de ecossistemas inovadores e governança de parques tecnológicos.
- A natureza singular do serviço exige um profissional com conhecimento específico e experiência comprovada na área.
- A contratação do profissional em questão é essencial para garantir a viabilidade e o sucesso da estruturação inicial do processo de incubadora e aceleradora do Parque Tecnológico.

A entrega final consistirá em um Plano de Canais de Receita e Estratégias de Monetização, validado institucionalmente e com diretrizes claras para implementação. O documento fornecerá ao Parque uma base segura para avançar na construção de seu modelo financeiro, permitindo dimensionar seus esforços com realismo e embasamento técnico. Além disso, este plano será um instrumento-chave para fundamentar captação de recursos, justificar parcerias e orientar o desenho de novos produtos e serviços.

Trata-se, portanto, de um passo estratégico na transição do Parque de um projeto em implantação para uma operação sustentável, estruturada e capaz de gerar valor para a região de forma contínua e autônoma. A proposta será conduzida por profissional com larga experiência em aceleração de ecossistemas, monetização de hubs de inovação e integração entre setor público e privado.

7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

A consultoria está dimensionada para um período de **1 (um) mês** com atividades concretas e definidas, justificando-se pelo contexto inicial do Parque Tecnológico. As ações estão organizadas em etapas semanais (Benchmarking Estratégico (semana 1), Ideação e Validação de Conceitos (Semanas 2 e 3) e Adequação Institucional e Regional (Semana 4)), visando alcançar os objetivos mencionados.

Portanto, os quantitativos em termos de prazos e entregas (Plano de Canais de Receita e Estratégias de Monetização, validado institucionalmente e com diretrizes claras para implementação. O documento fornecerá ao Parque uma base segura para avançar na construção de seu modelo financeiro, permitindo dimensionar seus esforços com realismo e embasamento técnico).

Além disso, este plano será um instrumento-chave para fundamentar captação de recursos, justificar parcerias e orientar o desenho de novos produtos e serviços.

8. Estimativa do Valor da Contratação

Valor (R$): 15.000,00

O valor estimado da contratação é de R$ 15.000,00 (Quinze mil reais).

9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

A contratação do profissional será realizada de forma integral, sem parcelamento, pois a natureza do serviço exige uma abordagem unificada. A fragmentação da solução comprometeria a eficácia da estruturação do ecossistema empreendedor, dificultando a integração das atividades planejadas, como estratégias de captação de recursos financeiros, benchmarking com levantamento e análise de modelos de receitas adotados por outros parques tecnológicos, hubs de inovação e ecosssitemas empreendedores no Brasil e no exterior. Além disso, o parcelamento poderia gerar dificuldades na coordenação das etapas do projeto, prejudicando sua implementação dentro do prazo estipulado de um mês. Dessa forma, a contratação de um único profissional, com notória especialização, garante maior coesão e alinhamento estratégico para alcançar os objetivos propostos.

10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

Atualmente, não há contratações em andamento que sejam diretamente interdependentes à presente consultoria. No entanto, a implementação do ecossistema empreendedor pode demandar futuras contratações complementares, como suporte tecnológico para a plataforma digital, ações de capacitação e parcerias estratégicas para ampliar o impacto do Parque Tecnológico. A integração dessas futuras iniciativas será planejada para garantir sinergia com os objetivos da consultoria ora proposta

11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

A presente contratação está prevista no Plano Anual de Contratações 2025 através do DFD 460/2025:

Data de publicação no PNCP: 14/03/2024

Id do item no PCA: 5010;

Classe/Grupo: 831 - SERVIÇOS DE CONSULTORIA E DE GERÊNCIA/GESTÃO

Identificador da Futura Contratação: 158137-480/2025

12. Benefícios a serem alcançados com a contratação

Os benefícios a serem alcançados s:

- Mapeamento e proposta de canais de receita, identificados a partir do benchmark, organizados em três categorias (principais, acessórios e eventuais), com análise de potencial, viabilidade e prioridade.
- Entregas / Artefatos, com:
  – Mapa de Canais de Receita (três categorias);
  – Análise de viabilidade e priorização dos canais.
- Validação institucional e orientações para implementação, com material final com adequações feitas após análise jurídica e administrativa, contendo orientações práticas para implementação dos canais e próximos passos sugeridos.

- Entregas / Artefatos co
  – Versão ajustada do mapa de canais com validação institucional;
  – Roteiro simples de implementação com etapas e pontos de atenção.

13. Providências a serem Adotadas

Após a formalização da contratação, será realizada uma reunião inicial para apresentação das partes, alinhamento das expectativas e definição dos prazos e entregáveis.

A equipe do IFSULDEMINAS irá fornecer apoio institucional e operacional: suporte administrativo, técnico e tecnológico.

14. Possíveis Impactos Ambientais

Durante a prestação do serviço, o contratado deverá adotar práticas de sustentabilidade para redução dos possíveis impactos ambientais causados em virtude da prestação do serviço.

A contratação compreende aspectos sustentáveis, com destaque para a sustentabilidade financeira do Parque Tecnológico do IFSULDEMINAS – Campus Poços de Caldas, com o estudo de canais de receita e suas estratégias de implementação que permitirão ao Parque avançar com mais autonomia, realismo e capacidade de articulação com parceiros públicos e privados. O modelo proposto contribui diretamente para a consolidação do IFSULDEMINAS como agente indutor do desenvolvimento regional, apoiando a inovação de forma estruturada, viável e de longo prazo.

15. Declaração de Viabilidade

Esta equipe de planejamento declara **viável** esta contratação.

15.1. Justificativa da Viabilidade

A consultoria fornecerá a base necessária para a estruturação sólida da estrutura de captação e gestão de recursos financeiros do Ecossistema Empreendedor no Parque Tecnológico, garantindo que o IFSULDEMINAS lidere a integração entre educação, tecnologia e mercado.

16. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.

Despacho: A contratação da consultoria proporcionará avanços significativos nos modelos de captação e gestão de recursos financeiros no Parque Tecnológico e com isso buscando sua sustentabilidade .

WALTER AUGUSTO VARELLA

Professor Visitante

Assinou eletronicamente em 28/07/2025 às 20:28:43.

Proposta e Plano de Trabalho para Consultoria desenvolvimento de um estudo estratégico de canais de receita e suas respectivas estratégias de monetização para o Parque Tecnológico do IFSULDEMINAS – Campus Poços de Caldas

Consultor: Ruy Lopes de Barros (Ruy Lopes de Barros ME CNPJ 15.750.221/0001-54)

Período: 1 mês (4 semanas)

Instituição: IFSULDEMINAS - Campus Poços de Caldas

PLANO DE TRABALHO

1. ESCOPO DA PROPOSTA

Este plano de trabalho visa formalizar as diretrizes e ações da consultoria especializada para desenvolvimento de um estudo estratégico de canais de receita e suas respectivas estratégias de monetização para o Parque Tecnológico do IFSULDEMINAS – Campus Poços de Caldas. A proposta nasce da necessidade urgente de estruturar mecanismos que garantam a sustentabilidade financeira do Parque, possibilitando sua consolidação como referência regional em inovação, empreendedorismo e articulação entre academia, setor produtivo e sociedade civil.

A criação de um parque tecnológico é, por natureza, uma empreitada complexa, que exige articulação institucional robusta, visão de longo prazo e capacidade de sustentar economicamente suas operações, sem depender exclusivamente de recursos públicos de custeio. Diante desse contexto, o presente estudo se insere como uma das etapas estratégicas fundamentais para estabelecer as bases de um modelo econômico viável, replicável e em sintonia com os desafios e potencialidades regionais.

O estudo contemplará três fases integradas, com abordagem prática e colaborativa:

- Fase 1 – Benchmarking Estratégico (Semana 1): levantamento e análise de modelos de receita adotados por outros parques tecnológicos, hubs de inovação e ecossistemas empreendedores no Brasil e no exterior. O objetivo é identificar boas práticas, armadilhas recorrentes e formatos criativos de monetização, incluindo fontes tradicionais (aluguéis, serviços, programas pagos) e modelos mais inovadores (assinaturas, patrocínios, monetização de

dados, produtos digitais e coinvestimento em startups). O benchmark trará insights aplicáveis ao contexto do IF Sul de Minas, considerando sua natureza pública, potencial de mobilização territorial e papel como agente de desenvolvimento regional.

- Fase 2 – Ideação e Validação de Conceitos (Semanas 2 e 3): com base nos benchmarks e no diagnóstico prévio do Parque, serão construídas hipóteses de canais de receita que dialoguem com os ativos, vocações e demandas do território. Esta etapa prevê workshops de cocriação com stakeholders internos (equipe do IF, direção, docentes) e externos (empresários, órgãos públicos, parceiros estratégicos), além de entrevistas e análises orientadas à validação das ideias. Os canais propostos serão analisados em relação ao potencial de receita, maturidade de implantação, complexidade operacional e aderência à cultura institucional. Espera-se sair desta etapa com um portfólio de canais priorizados e um plano preliminar de monetização.

- Fase 3 – Adequação Institucional e Regional (Semana 4): etapa crucial para a viabilização do modelo. Os canais priorizados serão confrontados com os marcos legais e administrativos que regem as atividades do IF e do Parque, considerando aspectos como natureza jurídica, limites orçamentários, regulamentações de parcerias e uso de bens públicos. A proposta buscará traduzir os conceitos validados em estruturas compatíveis com o ambiente institucional, respeitando diretrizes legais, evitando conflitos de interesse e sugerindo alternativas viáveis de formalização. Também serão consideradas as especificidades regionais, como perfil dos atores locais, sensibilidade a determinados tipos de cobrança e possibilidades de envolvimento multissetorial.

A entrega final consistirá em um Plano de Canais de Receita e Estratégias de Monetização, validado institucionalmente e com diretrizes claras para implementação. O documento fornecerá ao Parque uma base segura para avançar na construção de seu modelo financeiro, permitindo dimensionar seus esforços com realismo e embasamento técnico. Além disso, este plano será um instrumento-chave para fundamentar captação de recursos, justificar parcerias e orientar o desenho de novos produtos e serviços.

Trata-se, portanto, de um passo estratégico na transição do Parque de um projeto em implantação para uma operação sustentável, estruturada e capaz de gerar valor para a região de forma contínua e autônoma. A proposta será conduzida por profissional com larga experiência em aceleração de ecossistemas, monetização de hubs de inovação e integração entre setor público e privado.

2. OBJETIVOS

a) Mapear e analisar benchmarks nacionais e internacionais de parques tecnológicos, hubs de inovação e ecossistemas empreendedores, com foco em estruturas de receita, mecanismos de monetização, fontes complementares de financiamento e boas práticas replicáveis;

b) Propor hipóteses de canais de receita aderentes à missão institucional do Parque, considerando sua vocação territorial, perfil dos atores locais, ativos disponíveis e potencial de criação de valor conjunto com parceiros públicos e privados;

c) Validar os canais de receita mais promissores por meio de oficinas de cocriação, escuta ativa com stakeholders e simulações de viabilidade financeira, técnica e operacional;

d) Analisar a compatibilidade jurídica e institucional dos canais priorizados com os marcos legais e normativos do IFSULDEMINAS, apontando eventuais ajustes, riscos e caminhos de formalização;

3. EXPERTISE DO CONSULTOR

Tem quase 20 anos de experiência em inovação, transformação organizacional e aceleração de startups em mais de 16 países. Seu histórico inclui:

- +60 projetos de inovação e impacto em 4 continentes
  Liderou e co-executou mais de 60 projetos de inovação, venture building, ESG e transformação digital, combinando design estratégico, gestão da mudança e inovação orientada a dados. Esses projetos foram realizados em setores como alimentos, mineração, saúde, agroflorestal, tecnologia e políticas públicas, atendendo desde multinacionais até governos e ONGs.

  Ao longo dessa trajetória, co-executou a captação de mais de 5 milhões de euros em recursos para viabilização de projetos em países como Brasil, Alemanha, Finlândia, Austrália, Quênia, Colômbia e Jordânia, desenvolvendo soluções de impacto em um portfólio verdadeiramente global.

- Atuação em Estados Unidos, México, Colômbia, Brasil, Uruguai, Argentina, Chile, Paraguai, Gana, Quênia, Alemanha, Suíça, Austrália, Holanda, Jordânia, Finlândia e Dinamarca, com forte presença em ambientes multiculturais e

ecossistemas diversos, sempre impulsionando a inovação como motor de transformação.

- +40 startups aceleradas do zero à escala, com mais de 5 mi de euros captados
  Desenvolveu e customizou metodologias para aceleração de startups em diferentes estágios, desde ideação até expansão internacional. Criador de processos de aceleração no Start You Up, Estarte.me e Accelerate 2030, apoiando startups premiadas como O Polen, Fight Analytics, Tippz e Plataforma Saúde. Contribuiu diretamente para captação superior a R$ 6 milhões para startups aceleradas.
- Ex-CEO do Impact Hub São Paulo, onde liderou a expansão da comunidade e captação de recursos
  Como CEO, liderou a expansão da comunidade de 140 para mais de 600 membros, ampliando receitas em até 40% após implementação de nova estratégia comercial e de governança. Responsável pela captação de mais de R$ 5 milhões para expansão e novos projetos, além de estruturar e apoiar a expansão de seis Impact Hubs em dois continentes.
- Criador de programas como Start You Up e acelerador do programa global Accelerate 2030
  Idealizador e executor de programas de aceleração voltados para impacto social e ambiental, com destaque para a liderança do Accelerate 2030 no Brasil (em parceria com o PNUD e Impact Hub Global), mapeando mais de 1500 startups e selecionando negócios de destaque para aceleração internacional.
- Especialista em Design Thinking, Human Centered Design, Growth Hacking, OKR e Gestão da Mudança (ADKAR)
  Aplica uma combinação de metodologias ágeis, design estratégico e gestão de mudanças para garantir eficiência, engajamento e resultados em projetos complexos. Domínio em facilitação de processos de inovação, capacitação de times, desenho de jornadas de transformação e estruturação de modelos de governança e OKRs.
- Endossado por instituições como Impact Hub Berlin, Lifebrand, Start You Up e Hub Recife como um dos profissionais mais qualificados da área no país
  Reconhecido nacional e internacionalmente por liderar projetos de alto impacto e por sua atuação como mentor, consultor e facilitador em ecossistemas de inovação. Único estrangeiro selecionado p ara o programa LaunchVic 2019, na Austrália, como Innovation Expert.

4. ATIVIDADES PREVISTAS

FASE 1 – Benchmark Estratégico e Inspiração (Semana 1)

Objetivo: Levantar referências e mapear modelos de monetização de parques tecnológicos e hubs de inovação que possam inspirar soluções viáveis para o contexto do IFSULDEMINAS.

Atividades:

- Reunião inicial com a equipe do IF Poços e coordenação do Parque para alinhamento de expectativas, escopo e prioridades;
- Mapeamento de até 5 modelos de parques tecnológicos (nacionais e internacionais) com ênfase em canais de receita, mecanismos de monetização e sustentabilidade financeira;
- Análise comparativa entre os modelos, destacando tipos de receita, estrutura institucional, público-alvo e grau de dependência de recursos públicos;
- Identificação de boas práticas, erros comuns e inovações em monetização (ex: programas pagos, patrocínios, coworking, aceleração, EAD, sandbox, plataformas digitais);
- Consolidação de aprendizados iniciais e adaptação das principais referências ao contexto do IF e da região do Sul de Minas.

Entregável: Documento-síntese com benchmarking comentado, tabela comparativa e possíveis inspirações para adaptação local.

FASE 2 – Ideação Guiada e Priorização Estruturada de Canais (Semanas 2 e 3)

Objetivo: Com base no benchmark estratégico realizado na Fase 1, esta etapa foca na formulação estruturada de possibilidades de canais de receita para o Parque, seguida de uma validação qualitativa junto a atores estratégicos. O processo visa consolidar uma proposta de portfólio inicial de monetização dividida por níveis de prioridade e viabilidade.

Semana 2 – Formulação das Possibilidades e Coleta de Inputs Estratégicos:

- Elaboração de um inventário inicial de canais de receita potenciais, com base nos aprendizados do benchmark e na leitura crítica dos ativos, serviços e vocações do Parque;
- Estruturação das possibilidades em categorias como: receitas recorrentes, receitas transacionais, monetização de serviços e monetização indireta (parcerias, cotas, visibilidade, etc.);

- Desenvolvimento de instrumento de coleta estruturada (formulário digital) para stakeholders estratégicos internos e externos, com perguntas quantitativas e qualitativas sobre a relevância, viabilidade e interesse em cada proposta;
- Agendamento e condução de entrevistas individuais com representantes-chave (equipe do IF, coordenação do Parque, setor jurídico, fundações, empresários parceiros) para obter leitura crítica aprofundada das propostas.

Semana 3 – Análise de Viabilidade e Priorização Estruturada:

- Consolidação e análise dos dados coletados nos formulários e entrevistas, identificando padrões, objeções e sugestões relevantes;
- Avaliação dos canais de receita quanto a: complexidade jurídica, atratividade financeira, sinergia com o modelo institucional e velocidade de implementação;
- Criação do Mapa de Canais de Receita com três níveis: Canais Principais (com maior potencial estratégico, institucional e econômico), Canais Acessórios (com papel complementar ou nichado) e Canais Eventuais (dependentes de fatores externos ou amadurecimento do ecossistema);
- Redação do relatório técnico da fase, com justificativas, insights, dados de apoio e observações críticas sobre cada canal proposto.

Entregável: Relatório completo da Fase 2, contendo o Mapa de Canais de Receita (organizado por nível), análise detalhada de viabilidade por canal, e consolidação dos inputs estratégicos coletados.

FASE 3 – Validação Institucional e Adequação Operacional (Semana 4)

Objetivo: Validar os canais priorizados com as instâncias institucionais e jurídicas competentes, incorporando os retornos em uma versão final do plano que esteja adequada às regras internas, diretrizes legais e possibilidades operacionais do IF e da Fundação de Apoio.

Atividades:

- Preparação e envio do Mapa de Canais de Receita (com categorias e racional) para análise de instâncias-chave: coordenação do IF, setor jurídico, fundações parceiras e atores públicos envolvidos;
- Realização de follow-ups estruturados (via reuniões ou e-mails técnicos) com cada grupo, coletando pareceres, sugestões de ajustes e sinalizações de viabilidade ou restrição;

- Incorporação dos feedbacks recebidos na versão final do documento, com ajustes no escopo, linguagem, estrutura jurídica e possíveis caminhos formais para implementação;
- Revisão final do Plano de Canais de Receita e Estratégias de Monetização, com categorização validada, riscos mapeados, fluxos operacionais sugeridos e próximos passos para cada canal;
- Reunião de encerramento para apresentação do material e entrega oficial à equipe do IF Poços.

Entregável: Documento estruturado com o Plano de Canais de Receita e Estratégias de Monetização, contendo a versão final validada do Mapa de Canais (Principais, Acessórios e Eventuais), regras de implementação e sugestões de formalização via convênios, editais, termos ou contratos, além de um roadmap com prioridades e etapas práticas para os próximos 6 a 12 meses.

5. METODOLOGIA

- Abordagem baseada em Design Thinking, análise de modelos de negócio e gestão orientada a impacto;
- Processos estruturados de escuta com stakeholders via entrevistas e formulários estratégicos;
- Ciclos curtos e iterativos: benchmark → formulação de canais → validação qualitativa → adequação institucional;
- Inspiração em boas práticas de programas internacionais como Startup Chile, Google for Startups e Impact Hub Global;
- Aplicação de ferramentas ágeis de priorização e síntese (matrizes, mapas, roteiros de decisão);
- Avaliação jurídica e institucional com base nos marcos regulatórios de institutos federais e fundações de apoio.

6. RESULTADOS ESPERADOS / ENTREGAS

- a) Documento com mapeamento e proposta de canais de receita
  Descrição:
  Documento que apresenta os canais de receita identificados a partir do benchmark, organizados em três categorias (principais, acessórios e eventuais), com análise de potencial, viabilidade e prioridade.
- Entregas / Artefatos:
  – Mapa de Canais de Receita (três categorias);
  – Análise de viabilidade e priorização dos canais.

- b) Documento de validação institucional e orientações para implementação
  Descrição:
  Material final com adequações feitas após análise jurídica e administrativa, contendo orientações práticas para implementação dos canais e próximos passos sugeridos.
- Entregas / Artefatos:
  – Versão ajustada do mapa de canais com validação institucional;
  – Roteiro simples de implementação com etapas e pontos de atenção.

7. MODALIDADE

- Pessoa Jurídica

- Período estimado: 1 mês (4 semanas)

8. CONCLUSÃO

Com base em experiências consolidadas e aplicadas em ecossistemas de inovação no Brasil e no exterior, esta consultoria oferecerá uma base clara e estratégica para a sustentabilidade financeira do Parque Tecnológico do IFSULDEMINAS – Campus Poços de Caldas. O estudo de canais de receita e suas estratégias de implementação permitirá ao Parque avançar com mais autonomia, realismo e capacidade de articulação com parceiros públicos e privados. O modelo proposto contribui diretamente para a consolidação do IF como agente indutor do desenvolvimento regional, apoiando a inovação de forma estruturada, viável e de longo prazo.

ANEXO 1 - Especificação dos itens e serviços

Item	Especificação	Unid.	Qtd	Valor Unitário	Valor Total
01	Espaço de trabalho no coworking do Parque Tecnológico (full time)	Número de posições	1		
02	**CONSULTORIA – Levantamento e análise de modelos de monetização** Horas dedicadas à pesquisa e sistematização de benchmarks nacionais e internacionais sobre canais de receita em parques tecnológicos. Inclui: ● Estudo de modelos comparáveis; ● Análise de práticas de monetização; ● Síntese de aprendizados aplicáveis ao IF.	Horas	20	R$150.00	R$3.000,00
03	**CONSULTORIA – Formulação e análise de canais de receita** Horas dedicadas à construção das hipóteses de canais com base no benchmark, coleta de inputs estratégicos e organização do mapa de canais. Inclui: ● Elaboração de propostas preliminares; ● Entrevistas e formulários com atores-chave; ● Priorização em três categorias (principais, acessórios, eventuais).	Horas	60	R$150.00	R$9.000,00
04	**CONSULTORIA – Adequação jurídica e institucional das propostas** Horas dedicadas à validação das propostas junto a setores jurídicos e administrativos do IF e ajustes finais no plano. Inclui: ● Análise institucional e jurídica; ● Consolidação do mapa final validado; ● Roteiro de implementação com orientações práticas.	Horas	20	R$150.00	R$3.000,00
TOTAL : R$ 15.000,00					

gov.br
Documento assinado digitalmente
RUY LOPES DE BARROS
Data: 20/07/2025 09:54:48-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br