

Ao

**Governo do Estado do Espírito Santo**

**Secretaria de Ciência, Tecnologia, Inovação e Educação Profissional**

**Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado do Espírito Santo – FAPES**

Tomada de Preços nº 02/2021

**INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA – ME – IEBT**, CNPJ nº 11.053.814/0001-00, com sede na Rua Professor José Vieira de Mendonça, 770, sala 410, Parque Tecnológico de Belo Horizonte, Bairro Engenho Nogueira, Belo Horizonte/MG., por seu representante legal infra-assinado, vem, apresentar **CONTRARRAZÕES** em face dos recursos interpostos pelas empresas **NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA. e VENTIUR INVESTIMENTOS EM NOVOS NEGÓCIOS S.A**, nos termos do disposto no § 3º, Art. 109 da Lei 8.666/93 e no item 13.4 do Edital, pelos fundamentos de fato e de direito expostos nas contrarrazões que seguem.

#### **TEMPESTIVIDADE E CABIMENTO**

Nos termos do disposto no § 3º, Art. 109 da Lei 8.666/93 e no item 13.4 do Edital, caberá impugnação das razões de recurso administrativo, no prazo de 5 dias úteis. Por conseguinte, tempestivas as contrarrazões recursais, devendo a presente conhecida, processada e provida pelas razões aduzidas.

## **FUNDAMENTOS DE FATO E DE DIREITO**

Trata-se de contrarrazões ao recurso interposto pelas empresas **NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA.** e **VENTIUR INVESTIMENTOS EM NOVOS NEGÓCIOS S.A.**

Assim, passa-se agora a apresentar as razões pelas quais os recursos apresentados devem ser totalmente improvidos e, por razões de economia processual, serão ambos contrarrazoados na mesma oportunidade.

### **RECURSO DA EMPRESA VENTIUR INVESTIMENTOS EM NOVOS NEGÓCIOS S.A.**

O recurso apresentado pela empresa VENTIUR, em síntese, objetiva a alteração da nota técnica obtida pela recorrente, alegando, em síntese, que *“os critérios de aferição técnica da proposta são objetivos e quantificáveis e o avaliador deve aplicar os critérios estabelecidos no Edital. Nota-se, portanto, que o avaliador não seguiu as regras estabelecidas no próprio edital para atribuição de pontos ao concorrente”*.

De outro lado, conforme consta da Ata de Divulgação da Pontuação da Proposta Técnica, a empresa recorrente não obteve a nota máxima em razão de que:

*“Apesar da empresa apresentar um vasto histórico de instituições associadas ao ecossistema de inovação, demonstrando experiência para execução de um programa de aceleração, o plano de gestão da rede de parcerias foi considerado insuficiente por não detalhar como se dará a integração e o desenvolvimento entre o capital humano (habilidades, experiências, conhecimento) e o capital social (conhecimento do grupo e redes parceiras). Não ficou claro como será realizada a capacitação pelos parceiros citados, a articulação com a rede de mentores, o planejamento dos eventos de aproximação com o ecossistema de inovação e empreendedorismo local, a difusão do conhecimento, o networking e a aproximação dos investidores e clientes junto às startups (04 de 05 critérios atendidos - NOTA 20 de 30).”*

Ainda, cabe dizer também, que **todos os pontos abordados na decisão não se tratam de critérios inventados pela Comissão de Licitação, sendo que todos esses vêm bem definidos no Termo de Referência, quando esse determina quais serão os pontos de avaliação referentes ao Plano de Gestão da Rede de Parcerias**, nos itens 3.2.2.1 e seguintes.

O referido dispositivo determina o seguinte:

3.2.2.1. Elaborar e executar um Plano de Parcerias da aceleração tendo como intuito integrar o desenvolvimento do capital humano (habilidades, experiências e conhecimento dos participantes) com o do capital social (conhecimento que existe em grupos e redes parceiras). Esse plano será aprovado junto à FAPES, contemplando, no mínimo, as parcerias listadas abaixo:

Diante disso, a própria decisão tomada pela Comissão de Licitação é bastante clara, o plano apresentado pela recorrente não especifica como se dará a relação entre o capital social e o capital humano, em desatendimento ao mencionado Item 3.2.2.1.

Frise-se, **a especificação de como essa relação seria estabelecida deveria ser feita através do atendimento dos subitens 3.2.2.1.1 a 3.2.2.1.3 e, ainda, dos itens 3.2.2.2 a 3.2.2.6 que são verdadeiros critérios de avaliação bem definidos no Edital e, portanto, objetivos e inafastáveis**, sob pena de redução proporcional da nota, também em forma estabelecida no Edital.

Ainda, o Edital é bastante claro ao determinar que, para o critério em comento, somente obterá nota máxima aquela proposta que contiver uma descrição clara e completa para todos os itens apontados acima, conforme item 7.2, I, do instrumento convocatório.

Dessa forma, cabe uma análise pormenorizada dos pontos desatendidos pela recorrente, que justificam a pontuação que obteve na proposta

técnica e demonstram, inequivocamente, que o recurso interposto se trata de mero inconformismo que não deve ser acatado por essa Administração.

Tópico	Sub-tópico	Proposta Venturi
Gestão da Rede de Parceiras	3.2.2.1. Elaborar e executar um Plano de Parcerias da aceleração tendo como intuito integrar o desenvolvimento do capital humano (habilidades, experiências e conhecimento dos participantes) com o do capital social (conhecimento que existe em grupos e redes parceiras). Esse plano será aprovado junto à FAPES, contemplando, no mínimo, as parcerias listadas abaixo:	A proposta técnica da recorrente foi apresentada <b><u>sem menção ao plano de integração do capital humano e capital social, específico para o projeto de aceleração SEEDES. Não foi apresentado qualquer planejamento de como isso será feito.</u></b>
	3.2.2.1.1. Mapear e estabelecer uma conexão com uma Rede de relacionamento em instituições de interesse com o programa, tais como: universidades, centros de inovação e pesquisa, médias e grandes empresas, cooperativas, filantropos, gestores de fundos de investimentos e investidores e outros ambientes de aceleração de empresas a fim de: (i) oferecer capacitações; (ii) fornecer mentorias personalizadas; (iii) realizar reuniões e eventos de aproximação com Ecosistema de empreendedorismo e inovação local; (iv) facilitar a troca e difusão do conhecimento gerado no programa de aceleração, e (v) prover o fortalecimento do networking e imersão das redes de parcerias firmadas durante o programa de aceleração.	<b><u>A proposta não menciona em nenhum momento qual será o planejamento para o mapeamento e estabelecimento da rede de relacionamento especialmente para o programa de aceleração SEEDES.</u></b> Não foi demonstrado em nenhum momento quais ações serão executadas e como essa rede será articulada para promover: i) capacitações; ii) mentorias; iii) reuniões e eventos de aproximação com o ecossistema; iv) facilitar a troca e difusão do conhecimento e v) prover o networking e imersão nas redes de parceria.
	3.2.2.1.2. Mapear e estabelecer uma fortalecida Rede de mentores multidisciplinar e diversificada composta por especialistas que tenham conhecimento e experiência nas áreas afins dos projetos submetidos ou em startups, empreendedorismo e inovação, sobretudo, e que componham um conjunto de gênero e raça diverso e representativo.	A proposta não apresenta nenhum planejamento de como será estabelecida a rede de mentorias do programa de aceleração SEEDES.

<p>3.2.2.1.3. Promover pontos estratégicos das integrações e difusão do programa, principalmente com hubs de inovação, para melhorar a interação entre as startups e stakeholders.</p>	<p>Apesar da empresa citar o relacionamento com diferentes hubs de inovação, <b><u>não há nenhum planejamento ou menção sobre a promoção de eventos de integração e difusão do programa SEEDES.</u></b></p>
<p>3.2.2.2. Avaliar perfil e selecionar rede de profissionais especializados para compor a rede de mentores que deverá assessorar os grupos nivelados, como já contemplado em gestão de parcerias e aproximar potenciais clientes e investidores ao negócio das startups aceleradas.</p>	<p>Apesar da empresa citar suas experiências anteriores em desenvolvimento de negócios e captação de investimentos para startups, <b><u>a proposta não apresenta em nenhum momento algum detalhe de como será feita a gestão da rede de mentorias do programa SEEDES, nem a aproximação de potenciais clientes e investidores junto às startups aceleradas no programa SEEDES.</u></b></p>
<p>3.2.2.3. Preparar e treinar essa rede de profissionais e parceiros, assim como promover a aproximação e integração de potenciais clientes e investidores aos negócios das startups aceleradas.</p>	<p>A proposta não apresenta nenhum planejamento que demonstre as ações que a empresa irá promover para realizar o treinamento da rede de profissionais e parceiros do programa SEEDES, nem como para aproximar clientes e investidores às startups aceleradas.</p>
<p>3.2.2.4. Estabelecer a gestão da participação e do acesso à rede de mentores, auxiliando na aproximação e no relacionamento das startups aceleradas.</p>	<p>A proposta não apresenta nenhum planejamento de como será feita a gestão da rede de mentorias do programa de aceleração SEEDES.</p>
<p>3.2.2.5. Definir que cada mentor poderá apoiar até 3 (três) participantes das startups aceleradas, levando em consideração o modelo de negócio da startup e suas dificuldades na validação de mercado e alavancagem nas vendas.</p>	<p>A proposta não apresenta nenhum planejamento de como será feita a gestão da rede de mentorias do programa de aceleração SEEDES.</p>
<p>3.2.2.6. Fomentar e organizar o acesso das startups apoiadas à rede de mentores e de egressos do SEEDES de modo a fortalecer as conexões e disseminar a cultura empreendedora no ecossistema de inovação conforme atuação dos participantes do programa</p>	<p>A proposta não apresenta nenhum planejamento de como será feita a gestão da rede de mentorias do programa SEEDES, nem como estratégias para fortalecer conexões e difusão de conhecimento empreendedor.</p>

Como se vê, da análise da proposta técnica apresentada pela recorrente, **fica claro que a pontuação atribuída não deve ser modificada, tendo em**

vista que essa apresentou proposta genérica, que não abarcava todos os pontos exigidos pelo Edital no que se refere ao Plano de Gestão da Rede de Parcerias.

Portanto, é óbvio que, se a empresa deixou de explicitar “como será realizada a capacitação pelos parceiros citados, a articulação com a rede de mentores, o planejamento dos eventos de aproximação com o ecossistema de inovação e empreendedorismo local, a difusão do conhecimento, o networking e a aproximação dos investidores e clientes junto às startups”, todos pontos estabelecidos no próprio Edital, a pontuação da recorrente deve ser mantida.

Outrossim, se a empresa deixou de abordar tais pontos em sua proposta, a sua qualificação na decisão como “insuficiente” não carrega um significado genérico como tenta fazer crer a recorrente em suas razões de recurso.

Assim, a proposta é insuficiente justamente em razão de que não abordou pontos que eram explicitamente exigidos pelo edital.

Portanto, incabível considerar que a decisão tenha ofendido o princípio do julgamento objetivo.

Ao contrário, a nota foi atribuída em observância estrita às exigências do Edital e, portanto, se traduz exatamente na observância no julgamento objetivo das propostas, de acordo com os critérios de julgamento estabelecidos no próprio Edital, que exige a descrição clara e completa para todos os critérios, conforme itens 3.2.2.1 a 3.2.2.6, do Termo de Referência, e item 7.2, I, do Edital.

Ainda, é importante dizer que, nas razões de recurso apresentadas a recorrente se limita a fazer alegações genéricas sem, em nenhum momento, demonstrar que tenha atendido os pontos trazidos na decisão, isso porque, de fato, não o fez, conforme a tabela analítica apresentada acima.

Assim, estão devidamente demonstradas as razões que levam à total improcedência do recurso apresentado, devendo o mesmo ser improvido, conforme amplamente fundamentado acima.

#### **RECURSO DA EMPRESA NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA.**

A empresa **NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA.** apresentou recurso administrativo questionando a pontuação técnica obtida pela ora recorrida, bem como tece considerações acerca da proposta comercial apresentada, pontos que serão abordados separadamente.

#### **PROPOSTA TÉCNICA**

Em relação à proposta técnica, a recorrente NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA., requer a redução da pontuação atribuída à proposta da recorrida alegando, em síntese:

a) O contrato de Planejamento, sensibilização e divulgação da 6ª Rodada do Programa de Aceleração de Startups SEED-MG (Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais – Sede/MG), no valor de R\$650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais), possui escopo alinhado ao presente edital, porém contempla a aceleração de apenas 59 startups.

b) O contrato de Planejamento e Implementação do Hub Sudoeste com a execução de uma rodada do programa de aceleração com 100 empresas focada em transformação digital (Fundação Educacional da Ciência e Inovação – FUNDEC), no valor de R\$330.000,00 (trezentos e trinta mil reais), não se trata na verdade de um programa de aceleração de startups. No escopo descrito no atestado o IEBT foi responsável por planejar, coordenar, gerir e executar um Programa de Transformação Digital para 100 (cem) micro e pequenas empresas do município de Vitória da Conquista e outros municípios limítrofes. Resta claro que um programa de transformação digital é diferente de um programa de aceleração de startups. Seriam as 100 (cem) micro e pequenas empresas apoiadas startups, de fato? O rito e as metodologias do programa de transformação digital são análogos aos de aceleração

de startups? Nossa conclusão é que a resposta é NÃO para as duas perguntas. Logo, tal atestado deve ser desconsiderado no presente certame.

c) Realização de 06 edições do Programa de Incentivo à Inovação - PII, com a execução de 100 projetos acelerados, plano tecnológicos e seleção para investidores, no valor de R\$713.000,00 (setecentos e treze mil reais), não se trata na verdade de um programa de aceleração de startups. Na verdade, o PII é um programa que atua na base da cadeia de inovação, com o objetivo de aumentar o potencial de aplicação de projetos de pesquisas inovadores desenvolvidos pelas Instituições de Ciência e Tecnologia (ICTs) mineiras, possuindo como principal entregável a realização de Estudos de Viabilidade Técnica, Econômica, Comercial e Impactos Ambientais e Sociais (EVTECIAS). O programa não segue os ritos e metodologias estabelecidos em programas de aceleração de startups e, por mais que em alguns casos possa fomentar a geração de negócios de base tecnológica, o mesmo não é caracterizado como um programa de aceleração de startups. Logo, tal atestado deve ser desconsiderado no presente certame.

A anteceder a argumentação específica acerca dos pontos abordados, diante das graves alegações da recorrente acerca da capacidade da recorrida, no sentido de que essa não teria *“a expertise necessária para o pleno desenvolvimento do objeto da licitação”* e que *“a vencedora não está na órbita das empresas que frequentemente prestam serviços com escopo semelhante”*, alguns esclarecimentos se fazem necessários.

Nesse sentido, o IEBT é uma empresa de consultoria e investimento fundada em 2009, acumulando 12 anos de experiência na área de gestão e inovação.

Dessa forma, a recorrida cria, desenvolve e implanta programas, metodologias e ferramentas para o direcionamento e fortalecimento de ações inovadoras na área de empreendedorismo, corporativa, governamental e acadêmica.

Por ser uma empresa conceituada como inovadora em desenvolvimento de tecnologias gerenciais, de investimento e de planejamento setorial, está sediada no Parque Tecnológico de Belo Horizonte – BH-TEC.

Frise-se, a recorrida se trata de empresa especializada em trabalhar junto à instituições e entidades baseadas em pesquisa e desenvolvimento tecnológico, isto é: organizações nas quais a tecnologia é vista como distintiva em seu potencial para a criação de valor para os clientes e para a captura e distribuição de valor para *stakeholders*, sendo considerada a principal fonte de vantagens competitivas sustentáveis.

Com mais de 500 clientes beneficiados durante seus 12 anos de operação, o IEBT atua desde o planejamento até a implantação e crescimento do negócio. Por meio da condução de projetos e programas, a equipe do IEBT já atuou junto a diferentes tipos de organizações de diferentes setores de mercados, tais como:

- Empresas de grande porte;
- Startups;
- Governo;
- Fundos de Investimentos privados;
- Instituições de Ciência e Tecnologia (ICTs);
- Ambientes de inovação: incubadoras, parques tecnológicos, NITs;
- Entidades empresariais;

Exemplos de alguns de nossos clientes e parceiros são: Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior do estado de Minas Gerais; Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG); Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE); Parque Tecnológico de Belo Horizonte (BH-TEC); Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG); Universidade Federal de Viçosa (UFV); MGgrafeno – Produção de grafeno a partir da esfoliação química de grafite natural e aplicação; CTNano – Centro de Tecnologia em Nanomateriais; FCA Group; Unimed-BH, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI); Fundação de Desenvolvimento da Pesquisa (FUNDEP); Centro de Tecnologia em Vacinas (CTVacinas); Ativas; Belgo Bekaert/ArcelorMittal; Cemig Telecom; KAEFER; Magnesita; Fundação Ezequiel Dias (FUNED); Usiminas Mecânica;

Itambé; VALE; Forno de Minas; Fundação RENOVA; PifPaf; SICOOB Credicom; Grupo Líder; General Motors; Grupo Sinosterra; Grupo Tecar; SYSTRA; entre diversas outras entidades privadas e públicas.

Dentre os serviços já executados, destacam-se:

- Planos, modelagens de negócios e estudos de viabilidade para mais de dez centros de tecnologia e inovação e também para Parques Tecnológicos.
- Operação de Centros de tecnologia: assessoria em *scale-up* na produção de tecnologias inovadoras, implantação do sistema de desenvolvimento de produtos e gestão de projetos.
- Planejamento estratégico setorial: aplicação da metodologia do *roadmapping* para planejar a inserção de empresas mineiras em novos setores de atuação (petróleo e gás, ferroviário naval, energia e internet das coisas).
- Programas de incentivo à inovação (PII): realização de diversas edições do PII, Programa cujo objetivo é acelerar o processo de geração de produtos e negócios.
- Implementação de metodologia de gestão da inovação em mais de 35 (trinta e cinco) empresas, englobando desde o planejamento estratégico da inovação para a organização à implantação dos projetos inovadores.
- Realização de eventos de inovação e empreendedorismo: capacitação de alunos e colaboradores de organizações em inovação e empreendedorismo, contemplando desde a criação e articulação da agenda de atividades, captação de palestrantes, mentores, patrocinadores, parceiros, planejamento do orçamento, desenvolvimento do material de divulgação e execução do evento.

- Sensibilização, seleção e aceleração de startups: o IEBT apoia todo o processo envolvido em programas de aceleração de startups, desde a sensibilização do ecossistema, estruturação de edital e plano de comunicação, até a adaptação e aplicação da metodologia de aceleração para os novos negócios. Já foram mais de 5000 startups avaliadas e mais de 500 negócios acelerados, sendo a empresa atualmente responsável pela execução do programa SEED-MG, com excelentes resultados.

Como pode ser observado, a equipe da recorrida já atuou junto a diferentes tipos de organizações e diferentes setores de mercado, sendo absolutamente descabidas e levianas as afirmações de que não teria *“a expertise necessária para o pleno desenvolvimento do objeto da licitação”* e que *“a vencedora não está na órbita das empresas que frequentemente prestam serviços com escopo semelhante”*.

Em se tratando do tema específico de programas de startups, o IEBT foi o responsável pela condução do processo de seleção das startups das últimas 4 edições do SEED-MG (3ª, 4ª, 5ª e 6ª edição) que ao todo somou mais de 5000 projetos de inovação avaliados.

A recorrida também foi responsável pelo processo de sensibilização e atração de startups para a primeira edição do FIEMGLab (no qual foram quase 1000 projetos inscritos), pela condução da seleção das startups para a primeira e segunda edições do FIEMGLab e pela aceleração (em parceria com outras duas empresas) da primeira edição do programa, contemplando 100 startups e 18 meses de aceleração.

Ademais, a recorrida também foi responsável pela sensibilização, seleção e aceleração das startups do SEED-MG 2021, atendendo a desafios mapeados junto ao Governo do Estado de Minas Gerais em mais de 30 órgãos governamentais.

Os resultados obtidos com o SEED-MG 2021 foram notórios, sendo possível destacar o sucesso da metodologia empregada. Pode-se citar o aumento de

140% do faturamento das startups; o aumento de 152% do número total de colaboradores e a captação de 5 milhões de reais de investimento. O NPS (Net Promoting Score) médio de todas as atividades e eventos realizados ficou acima de 80, o que demonstra um alto nível de engajamento e qualidade de execução do projeto.

Diante de tudo isso, **é inequívoco que a empresa recorrida detém a “a expertise necessária para o pleno desenvolvimento do objeto da licitação” e que “está na órbita das empresas que frequentemente prestam serviços com escopo semelhante”, sendo absolutamente descabidas as alegações da recorrente em sentido contrário.**

Pois bem, esclarecidas essas questões, cabe agora adentrar ao mérito das alegações da recorrente, no que se referem à pontuação técnica obtida pela empresa recorrida.

Assim, as alegações feitas pela recorrente resumem-se ao critério “Histórico de Aceleração de Startups”, notoriamente quanto aos programas “Hub Sudoeste” e “Programa de Incentivo à Inovação – PII”.

Destaque-se, por oportuno, que quanto ao programa “Planejamento, sensibilização, divulgação e aceleração da 6ª Rodada do Programa de Aceleração de Startups SEED-MG”, não há qualquer impugnação por parte da recorrente, visto que essa consente tanto ao escopo quanto ao número de empresas aceleradas no projeto.

Pois bem, para o programa “Hub Sudoeste”, a recorrente limita-se a afirmar que *“não se trata na verdade de um programa de aceleração de startups. No escopo descrito no atestado o IEBT foi responsável por planejar, coordenar, gerir e executar um Programa de Transformação Digital para 100 (cem) micro e pequenas empresas do município de Vitória da Conquista e outros municípios limítrofes. Resta claro que um programa de transformação digital é diferente de um programa de aceleração de startups. Seriam as 100 (cem) micro e pequenas empresas apoiadas startups, de fato? O rito e as metodologias do programa de transformação digital são*

*análogos aos de aceleração de startups? Nossa conclusão é que a resposta é NÃO para as duas perguntas. Logo, tal atestado deve ser desconsiderado no presente certame.”*

De outro lado, para o programa “Programa de Incentivo à Inovação – PII”, a alegação é de que “*não se trata na verdade de um programa de aceleração de startups. Na verdade, o PII é um programa que atua na base da cadeia de inovação, com o objetivo de aumentar o potencial de aplicação de projetos de pesquisas inovadores desenvolvidos pelas Instituições de Ciência e Tecnologia (ICTs) mineiras, possuindo como principal entregável a realização de Estudos de Viabilidade Técnica, Econômica, Comercial e Impactos Ambientais e Sociais (EVTECIAS). O programa não segue os ritos e metodologias estabelecidos em programas de aceleração de startups e, por mais que em alguns casos possa fomentar a geração de negócios de base tecnológica, o mesmo não é caracterizado como um programa de aceleração de startups. Logo, tal atestado deve ser desconsiderado no presente certame”.*

De pronto, já se percebe que as alegações da recorrente não devem prevalecer, tendo em vista que a análise dos programas não deve ser abordada de uma maneira tão simplória, através de meras perguntas retóricas.

Frise-se, nas alegações da recorrente não existe qualquer argumentação técnica que de fundamento à suposta necessidade de desconsideração dos atestados.

Em outras palavras, a recorrente somente buscar negar, de forma notoriamente genérica, a adequação dos programas ao escopo da presente contratação.

Assim, o que se deve levar em consideração, para que se verifique essa adequação é justamente as especificidades técnicas da execução dos programas, notoriamente em relação às metodologias utilizadas, o que demonstra inequivocamente que a pontuação atribuída à proposta técnica da recorrida deve ser mantida.

Nesse sentido, dentre as várias metodologias que servem como guia para implementação de programas de aceleração de negócios, a metodologia do *Customer Development* (Desenvolvimento de Clientes), consolidada por Steve Blank e Bob Dorf no livro *Startup Owners Manual*, estabelece diversos conceitos que mudaram a forma de ver o desenvolvimento dos negócios e das tecnologias.

Essa metodologia ganhou força no mundo ao organizar o conhecimento sobre criação de empresas através do estabelecimento de fases que o empreendedor precisa passar para aumentar as chances de sucesso de seu negócio.

Além disso, essa metodologia possibilita que o investimento de tempo e dinheiro do empreendedor venha no momento mais adequado, depois que tenham sido feitos testes para comprovar que esse está entrando em um bom mercado, resolvendo um problema relevante e oferecendo uma solução compatível com as expectativas de qualidade, preço e funcionalidades do cliente.

Nessa jornada, Blank cita as principais fases que os empreendedores devem percorrer durante o desenvolvimento de um novo negócio: **1) Descoberta do cliente; 2) Validação do Cliente; 3) Criação dos clientes e 4) Construção da empresa.**

Para essa jornada, diversas técnicas e ferramentas devem ser aplicadas de acordo com o perfil do programa, dos projetos a serem acelerados, do perfil do empreendedor, do contexto regional, da maturidade dos negócios, dentre outros. O próprio Steve Blank reconhece que a metodologia descrita não é adequada a todos os contextos.

Um aspecto importante a ser tratado em relação aos programas de aceleração é a adaptação da metodologia a ser utilizada para o contexto do programa a ser apoiado. Cada empresa aceleradora tem o papel de customizar a trajetória a ser seguida junto aos empreendedores apoiados, porém **o objetivo fim do processo de aceleração sempre é o mesmo: gerar oportunidades de negócios para que eles**

**multipliquem o seu progresso. Não existe um padrão de metodologia de aceleração que possa ser aplicada em todos os contextos.**

Ademais, **o processo de aceleração pode adotar outras nomenclaturas que findam os mesmos objetivos, como “Jornada do Empreendedor”, “Planejamento Tecnológico”, dentre outros, porém o mais importante e o que caracteriza tecnicamente atividades de um programa de aceleração são as técnicas e ferramentas adotadas que visam o desenvolvimento de novos negócios.**

Nesse sentido, nos programas apresentados, intitulados “Hub Sudoeste” e “Programa de Incentivo à Inovação”, várias técnicas foram empregadas que contemplam atividades de aceleração de negócios, como:

- Formação da equipe empreendedora;
- Diagnóstico/Radar de maturidade;
- Mapa de empatia e personas;
- Identificação de problema/oportunidades;
- Modelagem de negócio/CANVAS;
- Strategic Choice Approach (SCA);
- Marketing de Conteúdo;
- Quality Function Deployment (QFD);
- Planejamento econômico e financeiro;
- Funil de Vendas;
- Gestão de Desenvolvimento de produtos;
- Cultura digital;
- Precificação;
- Technology Roadmapping;
- Elaboração de Pitch;
- Design Thinking;
- EVTEC – Estudo de Viabilidade Técnica, Econômica e Comercial;
- Gestão de Pessoas;
- Gestão Financeira;

- Gestão Tributária;
- Dentre vários outros...

Diante disso, o que deve ficar claro é que **o conjunto dessas ferramentas e técnicas englobam o conceito de aceleração de negócios**, nas quais foram aplicadas conforme o perfil dos negócios de cada um dos programas. Elas perpassam toda a jornada do empreendedor, conforme descrito por Steve Blank, desde a descoberta do cliente até a construção da empresa.

Aqui, cabe lembrar a pergunta feita pela recorrente: *“O rito e as metodologias do programa de transformação digital são análogos aos de aceleração de startups?”*

A resposta, de acordo com tudo o que foi abordado acima, é obviamente positiva. E mais, **não se tratam de “metodologias análogas”, mas sim de metodologias típicas de aceleração de startups, plenamente adequadas ao escopo da presente licitação.**

Ainda, a própria recorrente admite que as metodologias apontadas *“em alguns casos possa fomentar a geração de negócios de base tecnológica”*, e é justamente diante dessa hipótese que estamos.

Dessa forma, resta inequívoco que ambos os programas devem ser considerados como *“aceleração de startups”*, em linha com toda a argumentação apresentada acima, contando com mais de 75 startups aceleradas, preenchendo plenamente os requisitos estabelecidos no Edital, seja em relação à quantidade, seja em relação ao escopo dos projetos.

Ante o exposto, deve ser totalmente improvido o recurso da recorrente NEO no ponto, mantendo-se a nota atribuída à proposta técnica da recorrida.

#### **PROPOSTA COMERCIAL**



Em relação à proposta comercial apresentada pela recorrida, a **recorrente limita-se a apresentar alegações genéricas que se traduzem em mero inconformismo desarrazoado, tentando induzir essa Administração em erro ao sugerir, sem falar claramente, que a proposta apresentada seria inexequível.**

Para tanto, a recorrente afirma que:

Vejamos que a mesma foi declarada vencedora com uma proposta de preços de R\$ 562.521,00 (quinhentos e sessenta e dois mil quinhentos e vinte e um reais), ao passo que o valor referência da licitação é de R\$798.500,00 (setecentos e noventa e oito mil e quinhentos reais). Adicionalmente, o valor médio das propostas dos demais 5 (cinco) concorrentes foi de R\$680.299,00 (seiscentos e oitenta mil duzentos e noventa e nove reais). Ou seja, o valor praticado pelo IEPT é cerca de 30% (trinta por cento) inferior ao valor referência da licitação e cerca de 20% (vinte por cento) inferior à média dos valores dos demais concorrentes.

O valor praticado pela empresa declarada vencedora não é factível para a área que uma prestadora de serviços consiga desenvolver razoavelmente o objeto da licitação comportando uma equipe qualificada para prestação dos serviços.

O edital foi marcado pela redução drástica de preços da vencedora com um único intuito: vencer, sem se importar com a qualidade do serviço que irá prestar. A escolha da proposta vencedora do certame está sendo comprometida pela estratégia de preços do IEPT e não haverá garantia de que foi obtido o melhor resultado ou que prevaleceu a mais vantajosa proposta, tendo em vista que por diversas vezes a contratação mais barata se coaduna a irrisória qualidade, e abaixo dos padrões necessários e do esperado desempenho funcional, circunstância que de súbito afronta o princípio constitucional administrativo da eficiência.

Todavia, o que se quer deixar claro aqui, em linha com toda a argumentação exposta acima, levando em conta a vasta experiência anterior da recorrida na execução de projetos semelhantes, é que é fato inequívoco que essa tem uma condição bastante superior em relação à recorrente para avaliar os custos envolvidos na execução do projeto, não havendo que se questionar a viabilidade do valor proposto.



Assim, é importante mencionar que a média das propostas elaborada pela recorrente deixa de considerar a proposta de menor preço, o que causa uma imprecisão (proposital, frise-se) quando se fala no preço médio obtido na licitação.

Dessa forma, é importante dizer que o valor médio obtido na licitação, considerando todas as propostas comerciais apresentadas, foi de R\$ 660.669,42, sendo que a proposta da recorrida se trata de proposta que é cerca de 17% inferior à média de preços obtidas.

Frise-se, **não há qualquer razão que justifique a exclusão da proposta de menor preço no cálculo da média das propostas, tratando-se de interpretação enviesada que busca somente beneficiar os frágeis argumentos trazidos pela recorrente em suas razões.**

Ainda, é importante frisar que somente as licitantes classificadas nos três primeiros lugares, nas propostas comercial e de preço, participarão da fase de habilitação, na forma do Item 10.1, VI do Edital.

Dessa forma, **a média de preço obtida, considerando-se somente essas licitantes, é de R\$ 612.647,17 e, assim, a proposta da recorrida se mostra apenas 8,18% inferior à média das três propostas mais bem classificadas no certame.**

De outro lado, quando se elabora uma **análise direta da relação proporcional dos preços propostos, resta ainda mais claro que não existe qualquer mácula no preço proposto pela recorrida.**

Comparando o preço da recorrida, em relação ao preço da segunda colocada na fase comercial, temos que o preço da recorrida é 8,27% inferior ao da licitante VENTIUR. Ainda, em relação à terceira colocada, ora recorrente, a diferença proporcional dos preços é de 15,1%.

Como se vê, **é incabível que se considere que o valor proposto pela recorrida não se trata de valor coerente em relação preços praticados pelo mercado.**

Em outras palavras, **as razões sugeridas pela recorrente, ao contrário do que essa pretende, só servem para demonstrar que a proposta apresentada pela recorrida é aquela mais vantajosa para essa Administração.**

Ora, a redução dos preços, dentro de patamares aceitáveis, como o são no presente caso, de acordo com as demonstrações acima, **se trata da consecução material da própria lógica competitiva de qualquer procedimento licitatório.**

Assim, **é uma obviedade que o menor preço será inferior ao valor estimado pela Administração, assim como é uma obviedade que o menor preço obtido será, também, inferior a todos os outros propostos no certame.**

Dessa forma, sob qualquer ótica que se analise, são totalmente desarrazoados os argumentos da recorrente acerca do preço proposto pela recorrida, não havendo que se questionar qualquer das hipóteses de inexequibilidade estabelecidas na legislação.

Ainda, deve se lembrar que aqui estamos tratando de uma licitação que tem por critério de julgamento a técnica e o preço.

Nesse sentido, é inequívoco que a proposta comercial apresentada pela recorrida atendeu de maneira mais do que satisfatória todos os requisitos técnicos exigidos pelo Edital.

Isso significa, em outras palavras, que **houve por parte da recorrida um profundo estudo acerca das especificidades do objeto, com a apresentação de proposta que satisfazia integralmente todos os pontos exigidos no Edital.**

Assim, **através desse profundo estudo do objeto e suas especificidades é que a empresa ora recorrida pode formular a sua proposta de preço, alinhada com as necessidades da Administração.**

Diante disso, o que se quer demonstrar é que o valor proposto não se trata de um mero “chute” da empresa recorrida, como tenta arguir a empresa recorrente.

Dessa forma, a recorrida rechaça veementemente as alegações da recorrente no sentido de que teria operado a “*redução drástica de preços da vencedora com um único intuito: vencer, sem se importar com a qualidade do serviço que irá prestar*”, que “*adotou uma estratégia de preços “desesperada” visando ser declarada vencedora a qualquer custo*” e que a “*contratação mais barata se coaduna a irrisória qualidade, e abaixo dos padrões necessários e do esperado desempenho funcional*”.

Lembre-se, aqui se trata de licitação com critério de julgamento técnica e preço e, nesse sentido, **a própria análise da proposta técnica apresentada pela recorrida, exaustiva em relação à todos os critérios exigidos no Edital, demonstra de maneira inquestionável que a “qualidade do serviço” se tratou de prioridade na elaboração da proposta à essa Administração, seja em relação à proposta técnica, seja em relação à proposta comercial.**

Assim, estão devidamente demonstradas as razões que levam à total improcedência do recurso apresentado pela empresa NEO, devendo o mesmo ser totalmente improvido, conforme amplamente fundamentado acima.

## **PEDIDO**

Ante todo o exposto, requer respeitosamente

- a. O recebimento e processamento das presentes contrarrazões recursais, para fins de julgamento nos termos da lei;
- b. Sejam totalmente improvidos os recursos apresentados pelas empresas **VENTIUR INVESTIMENTOS EM NOVOS NEGÓCIOS S.A. e NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA**, com a manutenção de todas as decisões tomadas e prosseguimento regular

do certame, com fundamento nos sólidos argumentos apresentados ao longo das presentes contrarrazões.

Nestes termos, pede deferimento.

Belo Horizonte, 24 de março de 2022.

**PAULO VITOR** Assinado de forma  
digital por PAULO VITOR  
**GUERRA:0648** GUERRA:06488223623  
**8223623** Dados: 2022.03.24  
16:01:42 -03'00'

**INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA**

**– ME – IEBT**

REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL  
MINISTERIO DA INFRAESTRUTURA  
DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRANSITO  
CARTERA NACIONAL DE HABILITACAO

VALIDA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL  
1912792072

VALIDO

PROIBIDO PLASTIFICAR  
1912792072

DFACAL ANIMA ES GO

MG

NOME  
PAULO VITOR GUERRA

DOC. IDENTIDADE / ORG. EMISSOR UF  
MG9166851 SSP MG

CPF  
064.882.236-23

DATA NASCIMENTO  
24/07/1986

FILIAÇÃO  
ANTONIO FERNANDO GUERRA  
TEREZA CRISTINA S H GUERRA

PERMISSÃO ACC CAT. HAB. B

Nº REGISTRO  
03400451088

VALIDADE  
29/08/2024

1ª HABILITAÇÃO  
01/10/2004

OBSERVAÇÕES  
A ;

Paulo Vitor Guerra  
ASSINATURA DO PORTADOR

LOCAL  
BELO HORIZONTE, MG

DATA EMISSÃO  
30/08/2019

Kleyverson Rezende  
Diretor DETRAN/MG  
ASSINATURA DO EMISSOR

81721595896  
MG561389837

MINAS GERAIS



Ministério da Economia  
Secretaria de Governo Digital  
Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração  
Secretaria de Estado de Fazenda de Minas Gerais

Nº DO PROTOCOLO (Uso da Junta Comercial)

NIRE (da sede ou filial, quando a sede for em outra UF)

31208545862

Código da Natureza Jurídica

2062

Nº de Matrícula do Agente Auxiliar do Comércio

1 - REQUERIMENTO

ILMO(A). SR.(A) PRESIDENTE DA Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

Nome: INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA -ME  
(da Empresa ou do Agente Auxiliar do Comércio)

Nº FCN/REMP



MGP2100603270

requer a V.Sª o deferimento do seguinte ato:

Nº DE VIAS	CÓDIGO DO ATO	CÓDIGO DO EVENTO	QTDE	DESCRIÇÃO DO ATO / EVENTO
1	002			ALTERACAO
		027	1	ALTERACAO DE FILIAL EM OUTRA UF
		2244	1	ALTERACAO DE ATIVIDADES ECONOMICAS (PRINCIPAL E SECUNDARIAS)
		2015	1	ALTERACAO DE OBJETO SOCIAL

Nº DE VIAS	CÓDIGO DO ATO	CÓDIGO DO EVENTO	QTDE	DESCRIÇÃO DO ATO / EVENTO
1	002			ALTERACAO
		027	1	ALTERACAO DE FILIAL EM OUTRA UF
		2244	1	ALTERACAO DE ATIVIDADES ECONOMICAS (PRINCIPAL E SECUNDARIAS)
		2015	1	ALTERACAO DE OBJETO SOCIAL

BELO HORIZONTE

Local

23 Julho 2021

Data

Representante Legal da Empresa / Agente Auxiliar do Comércio:

Nome: \_\_\_\_\_

Assinatura: \_\_\_\_\_

Telefone de Contato: \_\_\_\_\_

2 - USO DA JUNTA COMERCIAL

DECISÃO SINGULAR

DECISÃO COLEGIADA

Nome(s) Empresarial(ais) igual(ais) ou semelhante(s):

SIM

SIM

Processo em Ordem À decisão

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Data

NÃO

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Data

\_\_\_\_\_  
Responsável

NÃO

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Data

\_\_\_\_\_  
Responsável

\_\_\_\_\_  
Responsável

DECISÃO SINGULAR

Processo em exigência. (Vide despacho em folha anexa)

Processo deferido. Publique-se e archive-se.

Processo indeferido. Publique-se.

2ª Exigência

3ª Exigência

4ª Exigência

5ª Exigência

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Data

\_\_\_\_\_  
Responsável

DECISÃO COLEGIADA

Processo em exigência. (Vide despacho em folha anexa)

Processo deferido. Publique-se e archive-se.

Processo indeferido. Publique-se.

2ª Exigência

3ª Exigência

4ª Exigência

5ª Exigência

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Data

\_\_\_\_\_  
Vogal

\_\_\_\_\_  
Vogal

\_\_\_\_\_  
Vogal

Presidente da \_\_\_\_\_ Turma

OBSERVAÇÕES



Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

Certifico o registro sob o nº 8690057 em 26/07/2021 da Empresa INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA -ME, Nire 31208545862 e protocolo 215747844 - 23/07/2021. Autenticação: D6FC306C365A8A18346E1418DA30AAB6DE8D19F8. Marinely de Paula Bomfim - Secretária-Geral. Para validar este documento, acesse <http://www.jucemg.mg.gov.br> e informe nº do protocolo 21/574.784-4 e o código de segurança hubR Esta cópia foi autenticada digitalmente e assinada em 26/07/2021 por Marinely de Paula Bomfim – Secretária-Geral.

MARINELY DE PAULA BOMFIM  
SECRETÁRIA GERAL



# JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE MINAS GERAIS

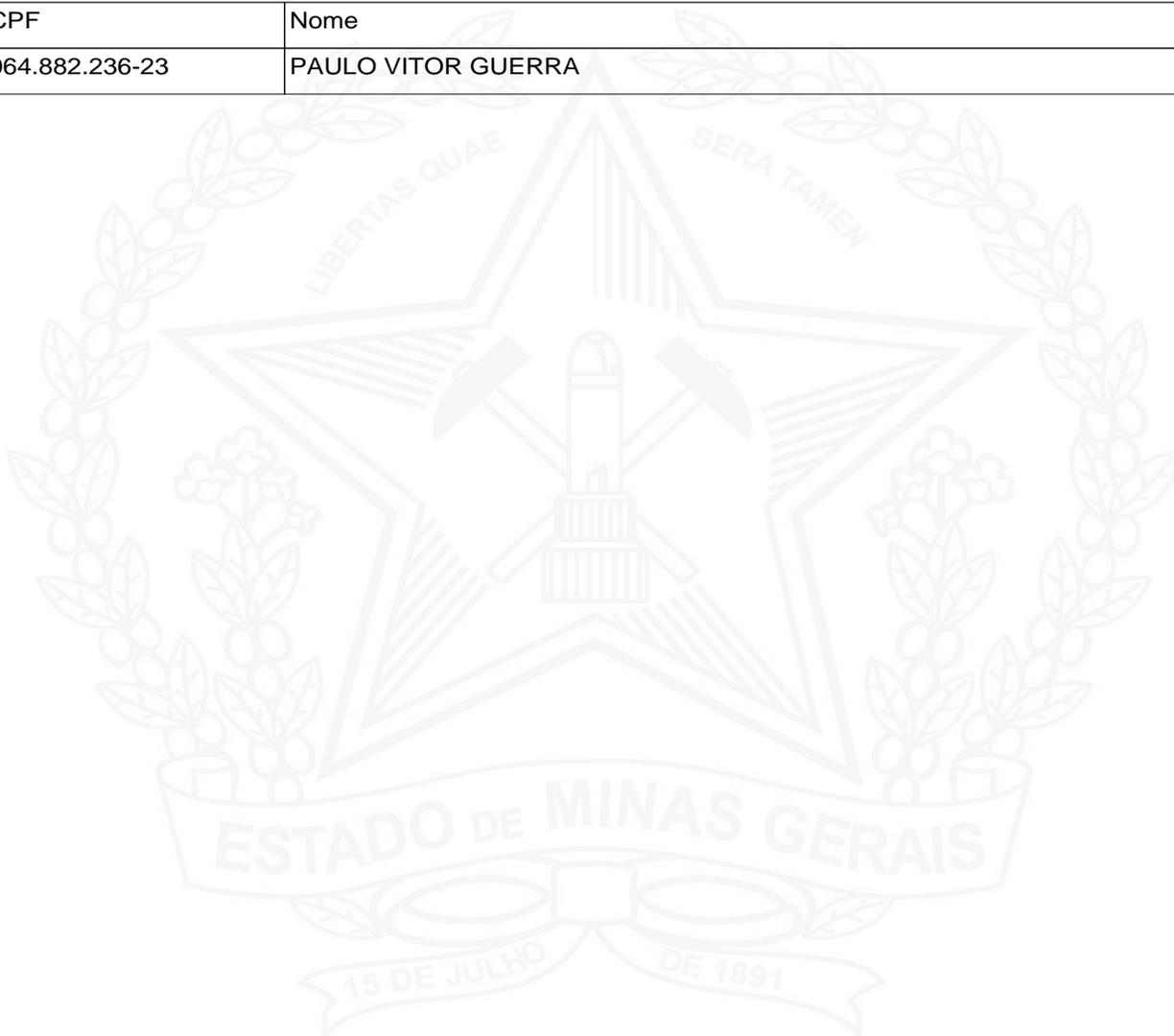
Registro Digital

## Capa de Processo

Identificação do Processo		
Número do Protocolo	Número do Processo Módulo Integrador	Data
21/574.784-4	MGP2100603270	22/07/2021

Identificação do(s) Assinante(s)	
CPF	Nome
064.882.236-23	PAULO VITOR GUERRA

Junta Comercial do Estado de Minas Gerais



## 8ª ALTERAÇÃO CONTRATUAL

### INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.

CNPJ nº 11.053.814/0001-00  
Inscrição Municipal nº 0.244.578/001-7  
NIRE nº 3120854586-2

**PAULO VITOR GUERRA**, brasileiro, casado, empresário, portador da Carteira de Identidade n. MG 9.166.851, expedida pela SSP/MG, inscrito no CPF sob o n. 064.882.236-23, nascido em 24/07/1986, residente e domiciliado na Rua São Mateus, nº 341, Apto. 201, Bairro Sagrada Família, Belo Horizonte/MG, CEP 31.035-330.

Único sócio da sociedade empresária limitada unipessoal denominada **INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.**, registrada na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais sob o NIRE 31208545862 e no CNPJ sob o nº 11.053.814/0001-00 (“Sociedade”), com sede na Rua Professor José Vieira Mendonça, n. 770, sala 411, bairro Engenho Nogueira, CEP: 31.310-260, Belo Horizonte/MG, resolvem promover a presente Alteração do Contrato Social e o fazem da seguinte forma:

- I -

#### ALTERAÇÃO DO OBJETO SOCIAL

A partir desta data, o objeto social passa a ser: A prestação de serviços de consultoria em gestão empresarial; pesquisas de mercado e de opinião pública; treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial; desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis e não-customizáveis bem como consultoria em tecnologia da informação.

- II -

#### CONSOLIDAÇÃO DO CONTRATO SOCIAL

Em decorrência das alterações ora promovidas, o sócio decidiu consolidar o contrato social, que passa a vigorar com a seguinte redação, ficando revogadas todas as disposições anteriormente contratadas:

#### CONTRATO SOCIAL

**PAULO VITOR GUERRA**, brasileiro, casado, empresário, portador da Carteira de Identidade n. MG 9.166.851, expedida pela SSP/MG, inscrito no CPF sob o n. 064.882.236-23, nascido em 24/07/1986, residente e domiciliado na Rua São Mateus, nº 341, Apto. 201, Bairro Sagrada Família, Belo Horizonte/MG, CEP 31.035-330.

Único sócio da sociedade empresária limitada unipessoal denominada **INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.**, registrada na Junta

Página 1 de 4



Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

Certifico o registro sob o nº 8690057 em 26/07/2021 da Empresa INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA -ME, Nire 31208545862 e protocolo 215747844 - 23/07/2021. Autenticação: D6FC306C365A8A18346E1418DA30AAB6DE8D19F8. Marinely de Paula Bomfim - Secretária-Geral. Para validar este documento, acesse <http://www.jucemg.mg.gov.br> e informe nº do protocolo 21/574.784-4 e o código de segurança hubR Esta cópia foi autenticada digitalmente e assinada em 26/07/2021 por Marinely de Paula Bomfim – Secretária-Geral.

MARINELY DE PAULA BOMFIM  
SECRETÁRIA GERAL

pág. 3/9

## 8ª ALTERAÇÃO CONTRATUAL

### INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.

CNPJ nº 11.053.814/0001-00  
Inscrição Municipal nº 0.244.578/001-7  
NIRE nº 3120854586-2

Comercial do Estado de Minas Gerais sob o NIRE 31208545862 e no CNPJ sob o nº 11.053.814/0001-00 (“Sociedade”), que é regida pelas seguintes cláusulas e condições:

**CLAUSULA PRIMEIRA:** A sociedade gira sob o nome empresarial **INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.** e sua sede é na Rua Professor José Vieira Mendonca, nº 770, sala 411, bairro Engenho Nogueira, CEP: 31.310-260, Belo Horizonte/MG.

**Parágrafo Primeiro:** A sociedade possui uma filial, denominada **Filial 01**, situada na Avenida Espanha, nº 74, Sala Hub 03, Bairro Candeias, CEP: 45.028-110, Vitória da Conquista/BA, para a qual, exclusivamente para fins fiscais, fica destacado do capital social, o valor de R\$1,00 (um real).

**Parágrafo Segundo:** A Sociedade adota o nome fantasia **IEBT - Instituto Para o Desenvolvimento de Empresas de Base Tecnológica.**

**CLÁUSULA SEGUNDA:** O objeto social consiste na prestação de serviços de consultoria em gestão empresarial; pesquisas de mercado e de opinião pública; treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial; desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis e não-customizáveis bem como consultoria em tecnologia da informação.

**CLÁUSULA TERCEIRA:** O capital social é de R\$ 85.250,00 (oitenta e cinco mil, duzentos e cinquenta reais), dividido em 85.250 (oitenta e cinco mil duzentos e cinquenta) quotas com valor nominal de R\$1,00 (um real) cada, já totalmente integralizado, em dinheiro, ficando assim representado e distribuído:

<b>SÓCIO</b>	<b>N. DE COTAS</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
<i>Paulo Vítor Guerra</i>	<i>85.250</i>	<i>R\$85.250,00</i>	<i>100%</i>
<b>TOTAL</b>	<b>85.250</b>	<b>R\$85.250,00</b>	<b>100%</b>

**Parágrafo único:** As quotas desta sociedade são indivisíveis e, por ato voluntário, o sócio declara que não são passíveis de execução, sendo, portanto, impenhoráveis, nos termos do art. 833, I, do Código de Processo civil. Contudo, por deliberação do sócio, poderão ser cedidas a terceiros, desde que seja procedida a inclusão do terceiro adquirente como sócio, mediante a Alteração Contratual Pertinente.



## 8ª ALTERAÇÃO CONTRATUAL

### INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.

CNPJ nº 11.053.814/0001-00  
Inscrição Municipal nº 0.244.578/001-7  
NIRE nº 3120854586-2

**CLÁUSULA QUARTA:** A responsabilidade do sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas, responde pela integralização do capital social.

**Parágrafo Único** – O sócio não responderá subsidiariamente pelas obrigações sociais, em atenção ao Artigo 1.054, conjugado com o Artigo 997, inciso VIII, todos do Código Civil – CC (Lei Federal nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002).

**CLÁUSULA QUINTA:** A administração da sociedade será exercida pelo sócio **PAULO VITOR GUERRA**, já qualificado, o qual sempre pelo interesse social, assinará isoladamente todos e quaisquer documentos, para todas e quaisquer finalidades, sejam eles perante clientes, fornecedores, estabelecimento de crédito, entidades de economia mista e quaisquer outros, esclarecendo-se, entretanto, que em nenhuma hipótese poderá a denominação social ser utilizada em negócios de favor tais como avais, abonos, finanças ou outros endossos de favor, seja em benefício de terceiros ou de cotista.

**CLÁUSULA SEXTA:** A sociedade iniciou suas atividades em 14/08/2009 e tem prazo de duração por tempo indeterminado.

**CLÁUSULA SETIMA:** O sócio declara sob as penas da lei que não está impedido de exercer o comércio ou a administração da sociedade mercantil em virtude de condenação criminal.

**CLÁUSULA OITAVA:** O sócio poderá fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes, sendo-lhe facultado receber remuneração exclusivamente em decorrência do capital social investido e dos resultados apurados pela Sociedade, na forma de lucros e dividendos.

**CLÁUSULA NONA:** Os casos omissos neste contrato serão resolvidos com observância dos preceitos do Código Civil, e de outros dispositivos legais que lhes sejam aplicáveis.

**CLÁUSULA DÉCIMA:** Falecendo ou interditado o sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros e sucessores. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes, o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado e serão pagos em 124 (cento e vinte e quatro) parcelas mensais.

**CLAUSULA DECIMA PRIMEIRA:** O exercício social coincidirá com o ano civil, iniciando-se em 01 de janeiro e encerrando-se em 31 de dezembro.

Página 3 de 4



Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

Certifico o registro sob o nº 8690057 em 26/07/2021 da Empresa INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA -ME, Nire 31208545862 e protocolo 215747844 - 23/07/2021. Autenticação: D6FC306C365A8A18346E1418DA30AAB6DE8D19F8. Marinely de Paula Bomfim - Secretária-Geral. Para validar este documento, acesse <http://www.jucemg.mg.gov.br> e informe nº do protocolo 21/574.784-4 e o código de segurança hubR Esta cópia foi autenticada digitalmente e assinada em 26/07/2021 por Marinely de Paula Bomfim – Secretária-Geral.

MARINELY DE PAULA BOMFIM  
SECRETÁRIA GERAL

pág. 5/9

## 8ª ALTERAÇÃO CONTRATUAL

### INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA.

CNPJ nº 11.053.814/0001-00  
Inscrição Municipal nº 0.244.578/001-7  
NIRE nº 3120854586-2

**CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA** – Ao término de cada exercício social, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo ao sócio os lucros ou perdas apurados.

**Parágrafo Primeiro** – Os lucros poderão ser distribuídos antecipadamente, no curso do exercício social, bastando, para tanto, o levantamento de um balancete de verificação para aferição do resultado acumulado até então. Caso, na ocasião do encerramento do exercício, conclua-se que tais antecipações ocasionaram prejuízo ao Capital Social, será facultado ao sócio restituir os lucros recebidos em excesso, ou convertê-los em mútuo.

**Parágrafo Segundo** – Caso haja prejuízo, o mesmo será mantido na conta de prejuízos acumulados para compensação futura, ou, a critério exclusivo do sócio, poderá ser suportado por ele, à débito da conta de sócio.

**CLAUSULA DECIMA TERCEIRA:** A sociedade pode transformar-se, ampliar-se, incorporar-se ou fundir-se e as dúvidas eventualmente surgidas e os casos omissos, serão regulados pela legislação específica em vigor à época, ficando para tal eleito o foro da comarca de Belo Horizonte - MG.

**CLAUSULA DECIMA QUARTA:** Fica eleito o foro da comarca de Belo Horizonte/MG para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados, assinam digitalmente o presente instrumento em via única, que será levada a registro digital na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais.

Belo Horizonte (MG), 15 de julho de 2021.

---

Paulo Vitor Guerra  
Sócio Administrador





# JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE MINAS GERAIS

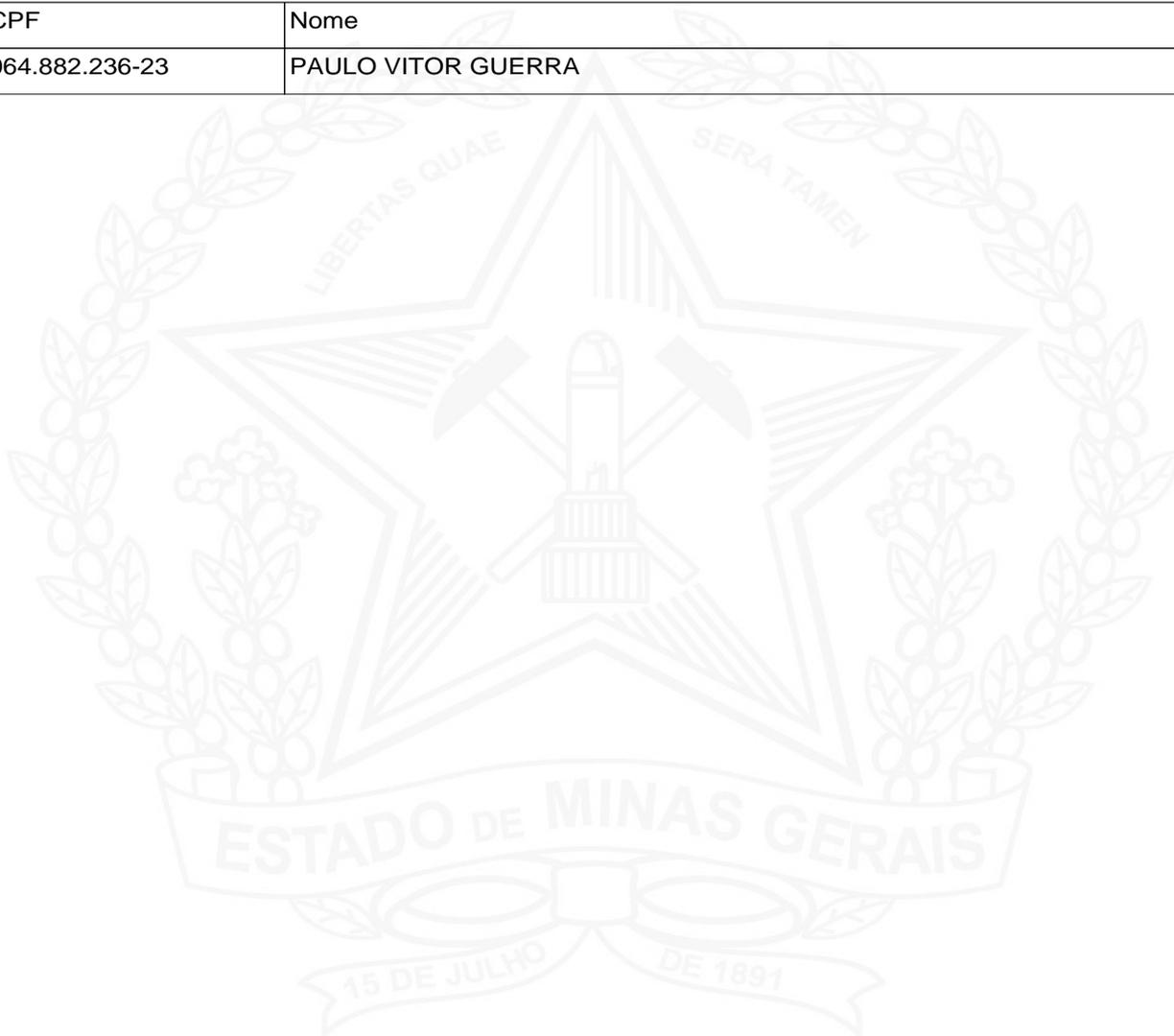
Registro Digital

Documento Principal

Identificação do Processo		
Número do Protocolo	Número do Processo Módulo Integrador	Data
21/574.784-4	MGP2100603270	22/07/2021

Identificação do(s) Assinante(s)	
CPF	Nome
064.882.236-23	PAULO VITOR GUERRA

Junta Comercial do Estado de Minas Gerais





## TERMO DE AUTENTICAÇÃO - REGISTRO DIGITAL

Certifico que o ato, assinado digitalmente, da empresa INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA -ME, de NIRE 3120854586-2 e protocolado sob o número 21/574.784-4 em 23/07/2021, encontra-se registrado na Junta Comercial sob o número 8690057, em 26/07/2021. O ato foi deferido eletronicamente pelo examinador Marcia Thaise Lima Cruz.

Certifica o registro, a Secretária-Geral, Marinely de Paula Bomfim. Para sua validação, deverá ser acessado o sítio eletrônico do Portal de Serviços / Validar Documentos (<https://portalservicos.jucemg.mg.gov.br/Portal/pages/imagemProcesso/viaUnica.jsf>) e informar o número de protocolo e chave de segurança.

### Capa de Processo

Assinante(s)	
CPF	Nome
064.882.236-23	PAULO VITOR GUERRA

### Documento Principal

Assinante(s)	
CPF	Nome
064.882.236-23	PAULO VITOR GUERRA

Belo Horizonte, segunda-feira, 26 de julho de 2021



Documento assinado eletronicamente por Marcia Thaise Lima Cruz, Servidor(a) Público(a), em 26/07/2021, às 16:49 conforme horário oficial de Brasília.



A autenticidade desse documento pode ser conferida no [portal de serviços da jucemg](https://portalservicos.jucemg.mg.gov.br) informando o número do protocolo 21/574.784-4.





# JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE MINAS GERAIS

Registro Digital

O ato foi deferido e assinado digitalmente por :

Identificação do(s) Assinante(s)	
CPF	Nome
873.638.956-00	MARINELY DE PAULA BOMFIM

Junta Comercial do Estado de Minas Gerais



Belo Horizonte, segunda-feira, 26 de julho de 2021



Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

Certifico o registro sob o nº 8690057 em 26/07/2021 da Empresa INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA -ME, Nire 31208545862 e protocolo 215747844 - 23/07/2021. Autenticação: D6FC306C365A8A18346E1418DA30AAB6DE8D19F8. Marinely de Paula Bomfim - Secretária-Geral. Para validar este documento, acesse <http://www.jucemg.mg.gov.br> e informe nº do protocolo 21/574.784-4 e o código de segurança hubR Esta cópia foi autenticada digitalmente e assinada em 26/07/2021 por Marinely de Paula Bomfim – Secretária-Geral.

MARINELY DE PAULA BOMFIM  
SECRETÁRIA GERAL