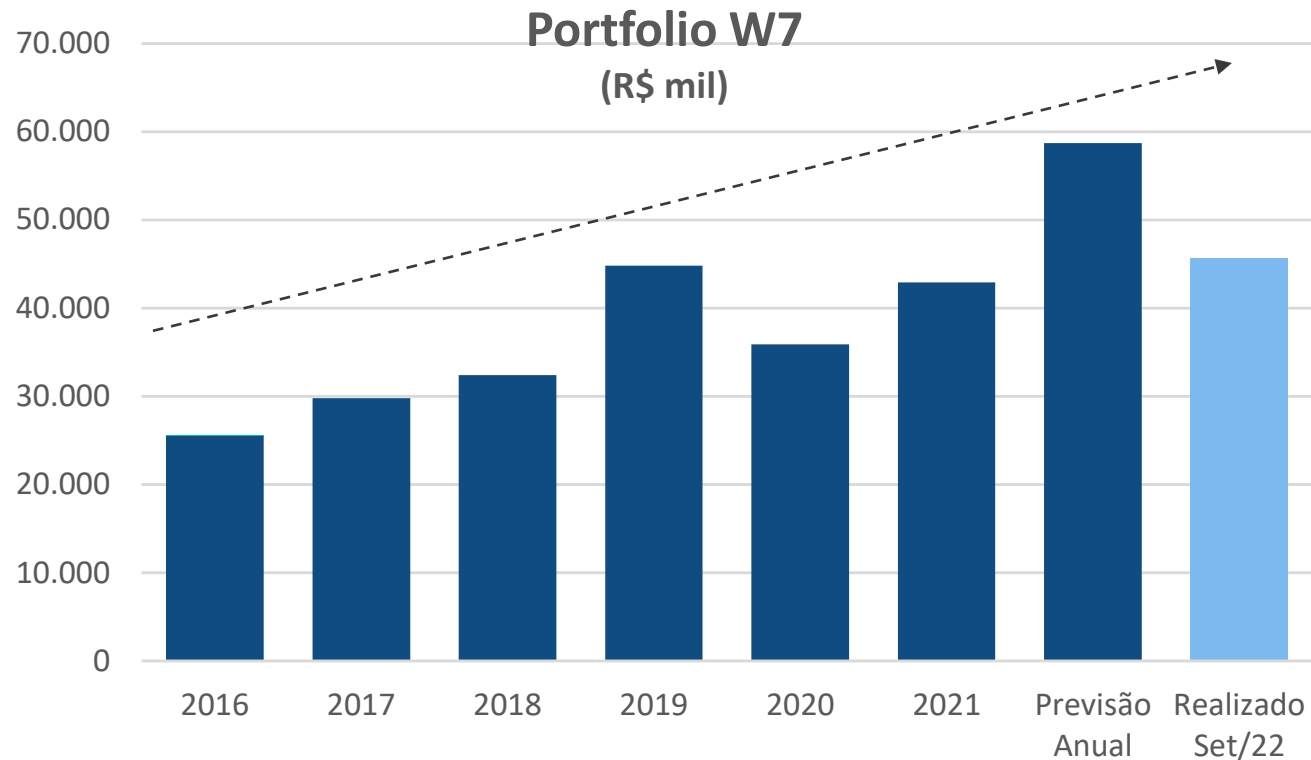




**KP
TL**

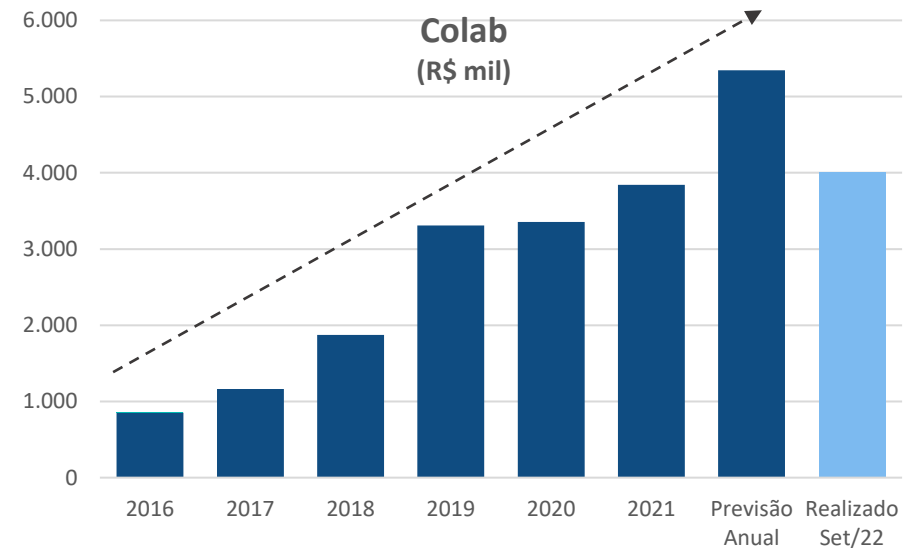
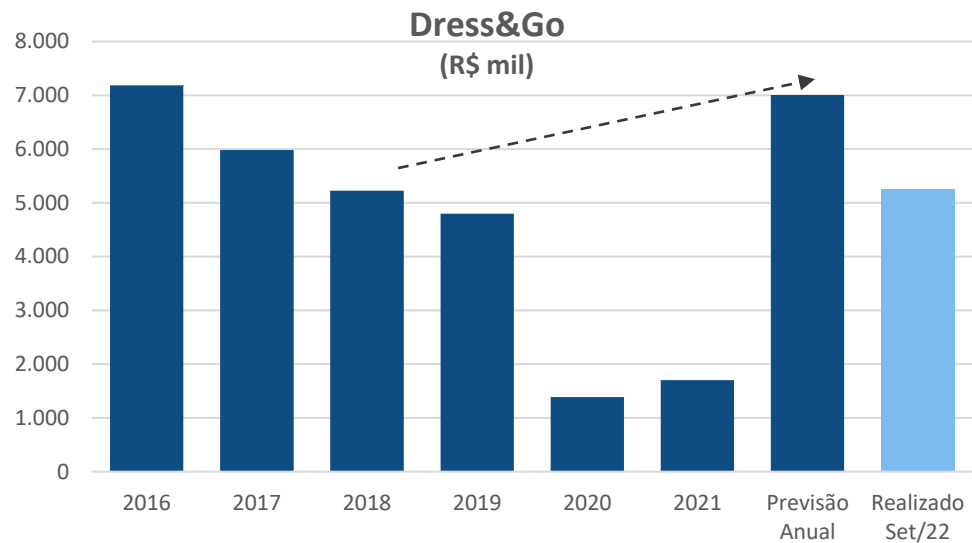
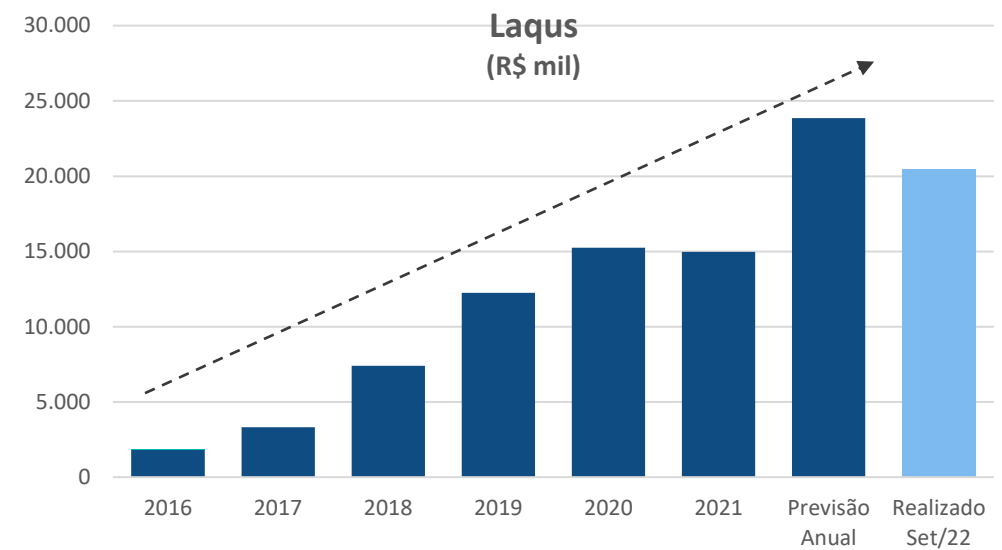
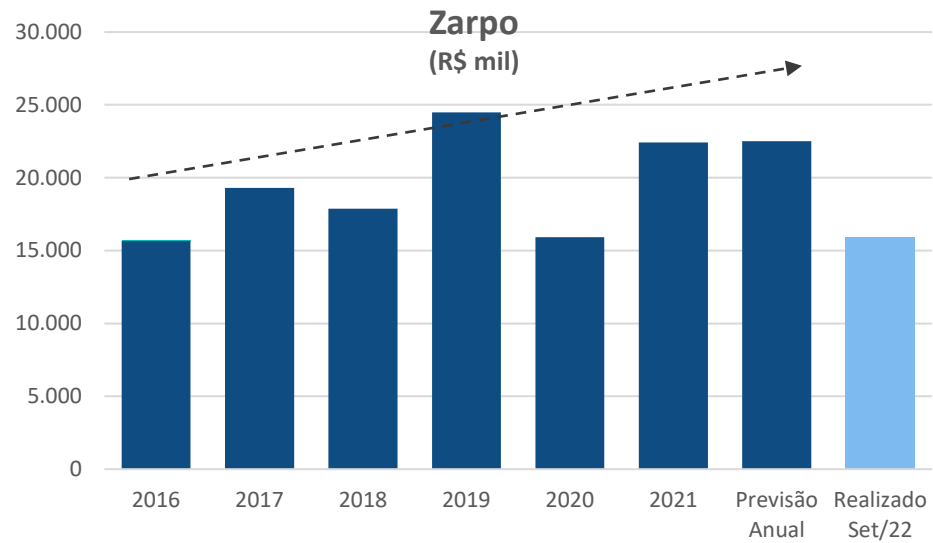
AGC – Fundo FIP W7
Nov. 2022

Receita Bruta do Portfólio de investidas



- Apesar da pandemia de COVID 19 que impactou diretamente as empresas investidas durante 2020 e 2021 o portfólio volta a ter bom desempenho esperado para 2022 e mesmo até junho de 2022 já demonstra boa performance de vendas
- Permanecem no portfólio as companhias com boas perspectivas futuras

Receita Bruta das Investidas



Carteira do Fundo

Empresas	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Resumo e Recomendações do gestor	Impacto
Kekanto									Transação com TIR de 20% realizada. Venda de 100% da participação a Locaweb.	
Zarpo									Em processo de venda	
Laqus (Mark2Market)									Em processo de venda	
Dress&Go									Em processo de venda	
Colab									Em processo de venda	
Fluxx									Recomendação pela baixa total do ativo. Concorrência de múltiplos atores e bancos. Pandemia cessa qualquer nova oportunidade de retomada. Alta de juros trouxe ainda menos competitividade.	Impacto na cota já registrado em 2022
Homeshave									Ratificar o desinvestimento integral. Case de sucesso nos EUA que não se mostrou viável no Brasil.	Impacto na cota já registrado em 2018
Bebestore									Ratificar o desinvestimento integral. Principal acionista, Atomico (fundo europeu) saiu do Brasil no mesmo ano. Empresa ainda estava gerando em prejuízos.	Impacto na cota já registrado em 2018
Guiato									Recomendação pela baixa total do ativo. Grupo abril entra em recuperação judicial. Pandemia cessa qualquer nova oportunidade de retomada.	Impacto na cota já registrado em 2022
Lagap									Ratificar o desinvestimento integral. Iniciativa compunha estratégia de expansão do Qbazar.	Impacto na cota já registrado em 2019
Qbazar									Ratificar o desinvestimento integral. Pandemia cessa qualquer nova oportunidade de retomada após fechamento de lojas, queda de consumo etc.	Impacto na cota já registrado em 2022



**KP
TL**

- Plano de Desinvestimento

2S 2022	1S 2023	2S 2023	1S 2024	2S 2024	1S 2025	2S 2025	1S 2026	2S 2026

Principais “gatilhos” de valorização e aumento de liquidez do ativo

Gatilho	Status Atual	Objetivo	Como
Receita	Empresa atingiu recorde de faturamento histórico com R\$ 22 milhões em 2022.	Desafio a partir de 2023 é apresentar crescimento de receita validando modelo da depositária.	Usar Nota Comercial como produto para quebrar barreiras aos atuais concorrentes.
Tecnologia	Plataforma tem vários desafios para se tornar um marketplace completo para emissores e investidores.	Investimentos adicionais serão necessários.	Rodada interna de R\$ 5 milhões realizada em setembro de 2022.
Investimentos	Empresa precisará de caixa para competir com os principais atores do mercado (B3, Cerc, CSD etc.)	Buscar investidor estratégico e/ou capitalista para dar folego à cia.	Rodada já em andamento, coordenada pela IGC (assessoria de fusão e aquisição). Oportunidade para saída para o fundo W7.

POTENCIAIS COMPRADORES

Empresas concorrentes como B3 e outras infraestruturas de mercado nacionais (Cerc, CSD, CRDC, Vortx, Certa etc.). Operadores internacionais com intenções de operar no Brasil.

ESTRATÉGIA DE SAÍDA

2S 2022	1S 2023	2S 2023	1S 2024	2S 2024	1S 2025	2S 2025	1S 2026	2S 2026

Principais “gatilhos” de valorização e aumento de liquidez do ativo

Gatilho	Status Atual	Objetivo	Como
Receita	Empresa atingiu recorde de faturamento histórico com R\$ 8,5 milhões em 2022.	Desafio a partir de 2023 é apresentar crescimento de receita validando modelo de negócio omnichannel.	Crescer número de lojas-conceito e ampliar contratos com as principais marcas do país.
Breakeven	Empresa continua com resultados negativo na geração de caixa suportando crescimento.	Identificar as linhas de custos e despesas que podem trazer o equilíbrio na geração de caixa sem abrir mão de crescimento	Projeto de gestão interno, a partir do planejamento de 2023, para identificar KPIs que irão trazer equilíbrio financeiro pra cia.
Tecnologia	Plataforma robusta e completa para gestão de b2c e b2b.	Melhor usabilidade para o B2C (melhorar conversão) e garantir mais gestão sobre novas lojas, novos contratos de marcas.	Investimento marginal em tecnologia para manter aprimoramento da plataforma sem prejudicar equilíbrio econômico-financeiro da cia.
Saída do Fundo W7	Rodada já em andamento, coordenada pela Acorn (assessoria de fusão e aquisição).		

POTENCIAIS COMPRADORES

Empresas nacionais no setor de varejo (shoppings, plataformas de e-commerce), empresas com soluções completas de tecnologia e logística (full service provider), empresas donas de marcas importantes na vertical de moda (economia circular, consumo consciente, ESG)

2S 2022	1S 2023	2S 2023	1S 2024	2S 2024	1S 2025	2S 2025	1S 2026	2S 2026

Principais “gatilhos” de valorização e aumento de liquidez do ativo

Gatilho	Status Atual	Objetivo	Como
Receita	Empresa atingiu mesmos níveis de faturamento histórico de 2019, pré-pandemia.	Desafio a partir de 2023 é apresentar crescimento de receita validando modelo de negócio de OTA (online travel agency) e Traveltech (tecnologia B2B em viagens).	Manter ritmo de crescimento do canal B2C (site Zarpo) e ampliar base de clientes do zarpo connect (traveltech).
Breakeven	Empresa continua com resultados negativo na geração de caixa suportando crescimento.	Identificar as linhas de custos e despesas que podem trazer o equilíbrio na geração de caixa sem abrir mão de crescimento	Projeto de gestão interno, a partir do planejamento de 2023, para identificar KPIs que irão trazer equilíbrio financeiro pra cia.
Investimentos		Em paralelo a busca de equilíbrio na geração de caixa buscar rodada de captação com novos investidores (capitalistas ou estratégicos).	Conversas já iniciadas em outubro de 2022. Saída do fundo diretamente relacionada a este evento.
Saída Fundo W7	Rodada já em andamento, coordenada pelo Banco Master e pela Cedro Capital. Oportunidade para saída para o fundo W7.		

POTENCIAIS COMPRADORES

Empresas nacionais no setor de varejo (plataformas de e-commerce), empresas com soluções completas de tecnologia e logística (full service provider), empresas do setor de viagens (CVC, Decolar, 123milhas etc.)



ESTRATÉGIA DE SAÍDA

2S 2022	1S 2023	2S 2023	1S 2024	2S 2024	1S 2025	2S 2025	1S 2026	2S 2026



Principais “gatilhos” de valorização e aumento de liquidez do ativo

Gatilho	Status Atual	Objetivo	Como
Receita	Empresa atingiu recorde de faturamento histórico com R\$ 8,5 milhões em 2022.	Manter crescimento de receita em novos contratos e ampliar oferta de produtos (APIs e financeiro)	Acelerar ritmo comercial após eleições nacionais. Ampliar conexão tecnológica com outras cias e produtos. Oferecer solução financeira a base de clientes
Investimentos	Empresa ainda precisa de investimentos em tecnologia e capital de giro para suportar crescimento.	Concluir rodada de captação com novos investidores.	Rodada já em andamento desde outubro de 2022. Expectativa de encerramento em janeiro de 2023. Saída do fundo diretamente relacionada a este evento.

POTENCIAIS COMPRADORES

Empresas nacionais e internacionais no setor de tecnologia e software que atendam contas de governo (Softplan, Microsoft, Oracle, Tovts, Sonda etc.)

Fundo Venture Brasil Central - Overview
















ESTRATÉGIA DE SAÍDA

2S 2022	1S 2023	2S 2023	1S 2024	2S 2024	1S 2025	2S 2025	1S 2026	2S 2026

Histórico W7 Holding

- Capital Comprometido = R\$ 12.000.000
- FIP W7 tem 15% do FIP Venture Brasil Central
- Total Integralizado = R\$ 9.202.910
- Eventuais novos aportes virão da venda do próprio portfólio do fundo VBC

Portifólio Atual com 15 empresas

Cloud Computing 	GovTech/Regtech 	Cybersecurity 
TravelTech 		RH Teck 
Martechs   		
Varejo 	Indústria 	Contabilidade 
Energia 	Logística e Transporte  	

RESUMO - Itens para Deliberação



- Plano de desinvestimento para as investidas do FIP W7 e FIP VBC
- Novos recursos a serem recebidos pelo Fundo serão destinados ao pagamento de encargos pendentes e será realizada uma reserva para despesas futuras
- Conversão das Taxas de Administração, Custódia e Gestão em valores fixos, nos termos abaixo:

Encargos do Fundo - R\$ mil	até 2022*	2023	2024	2025	2026
Taxa Administração / Gestão / Custódia	2.093	1.814	1.814	1.814	1.814
CVM / Anbima	-	30	30	30	30
Auditoria	5	30	30	30	30
Laudo de Avaliação	-	40	40	40	40
Advogados	-	50	50	50	50
Total	2.098	1.964	1.964	1.964	1.964



Todo o valor que superar R\$ 10 MM, será distribuído aos cotistas

(*) Valores pendentes



KP
TL

Acompanhamento Mensal do
Portfolio e das Empresas
Investidas pelo Fundo FIP W7

ACOMPANHAMENTO FINANCEIRO

Receitas 2022 vs 2021



ANO CORRENTE

2022

MÊS

jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez

Ano Anterior ACUM.

15,75 Mi

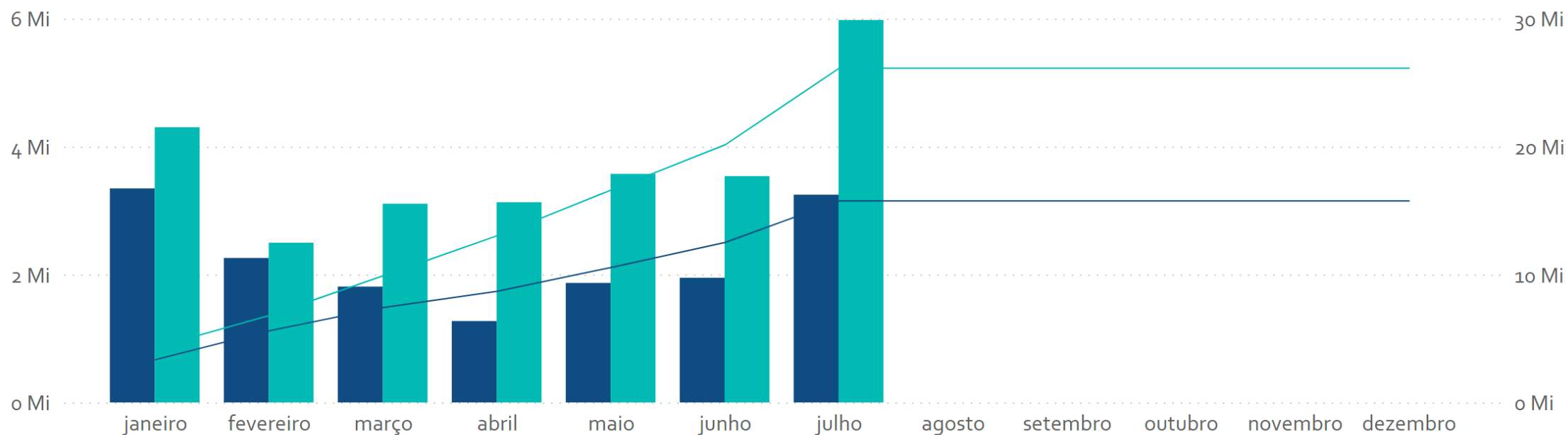
Real ACUM.

26,12 Mi

Desvio

65,8%

● Realizado Ano Anterior ● Realizado — Ano Anterior Acumulado — Realizado Acumulado



Nota: não considera Q!Bazar, Guiato, Fluxx e unidade de consultoria da Laqus. Empresas em processo de desinvestimento.

ACOMPANHAMENTO FINANCEIRO

Receitas 2022 vs 2021

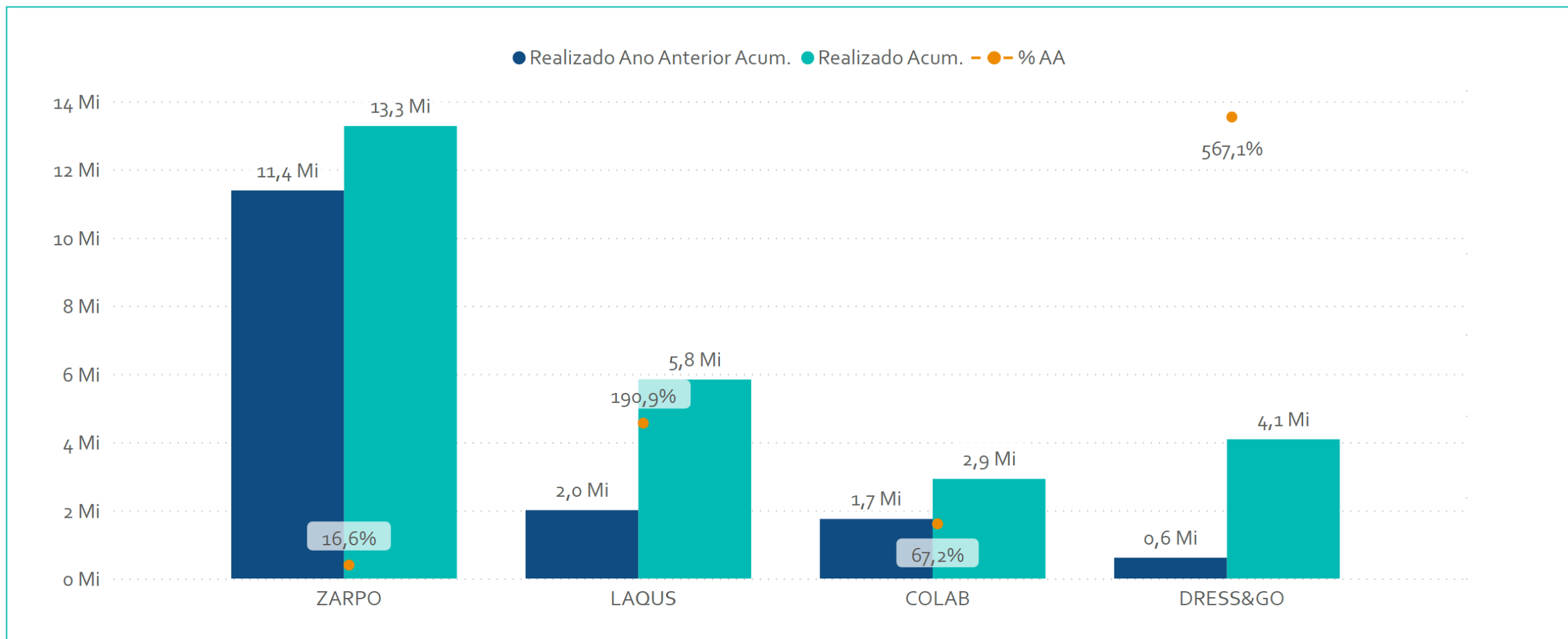


ANO CORRENTE

2022

MÊS

jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez



ACOMPANHAMENTO FINANCEIRO

Receitas 2022 vs Orçado



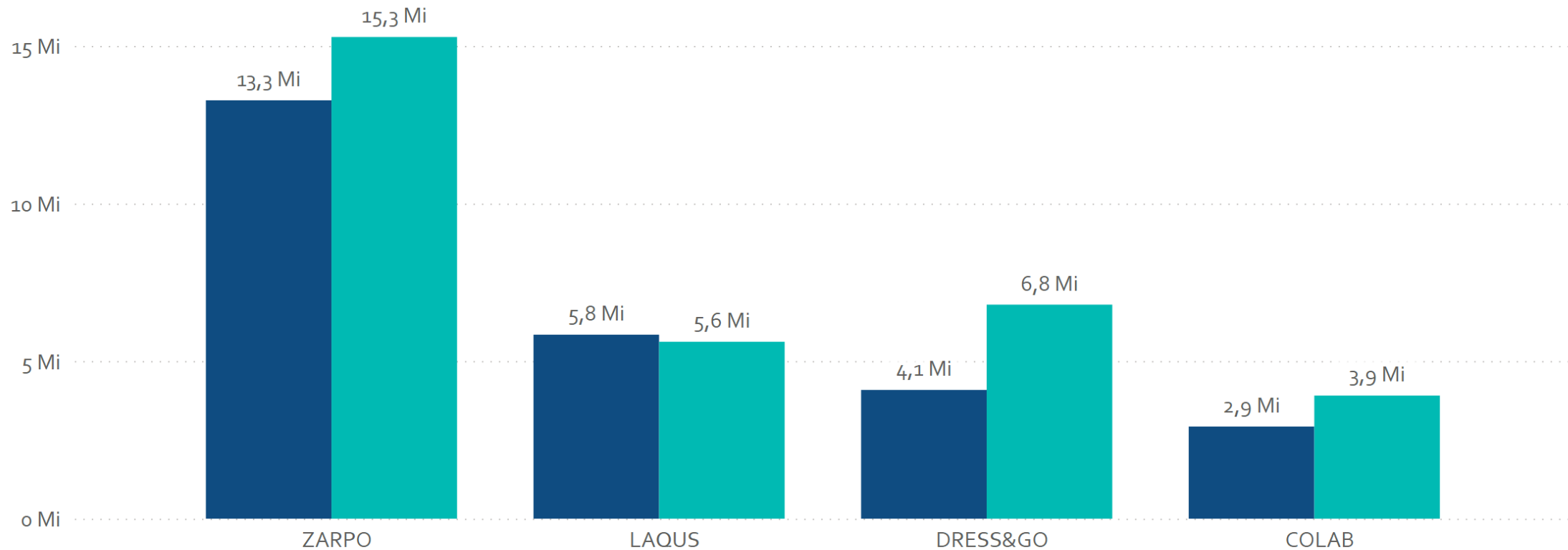
ANO CORRENTE

2022

MÊS

jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez

● Realizado Acum. ● Orçado Acum.



Colab é uma rede social que liga o cidadão ao governo. Ela auxilia as entidades públicas a se tornarem mais eficientes e responsivas às demandas da sociedade com a ajuda de cidadãos colaborativos.

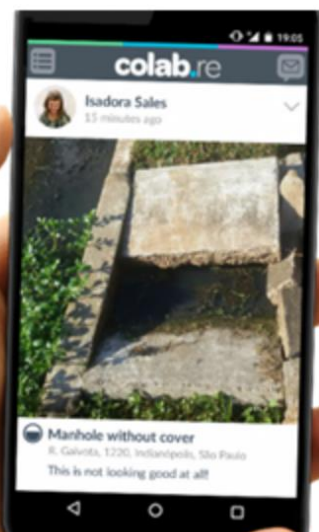
Contexto

A zeladoria pública compreende todos os serviços de gerenciamento, avaliação e realização do necessário para bem administrar uma cidade e os interesses sociais. Um processo de zeladoria com falhas pode levar ao desperdício de dinheiro público, lentidão ao atendimento da população e o agravamento de problemas no funcionamento dos serviços aos cidadãos.

Problema

A gestão de um município é uma atividade complexa, que exige atenção dos gestores para milhares de questões que impactam diretamente o bem estar da sociedade em seu dia-a-dia.

No entanto, não é possível que o gestor público esteja em todos lugares ao mesmo tempo para identificar todos os problemas, assim a população surge como peça fundamental do processo de zeladoria e a tecnologia é um meio para facilitar essa interação.



Solução

Através do app Colab, que tem uma interface amigável e gamificada, o cidadão pode reportar problemas da sua cidade, participar de missões e se envolver mais com questões do município. Ao gestor público, a Colab oferece um software de gestão das demandas e de relacionamento com o cidadão, onde existem várias funcionalidades, desde um workflow de encaminhamento de demandas entre as secretárias, até criação de dashboards para analisar os principais problemas reportados através de tagging de sentimentos ou tipo de demanda.

Diferenciais & Estágio



Líder no mercado brasileiro de acesso à cidadania



Mais de 600 mil cidadãos colaborando



Reconhecida como solução de referência em zeladoria pública por entidades globais (BID, WSA, Newcities e ONU)



Solução completa para a gestão de relacionamento com o cidadão

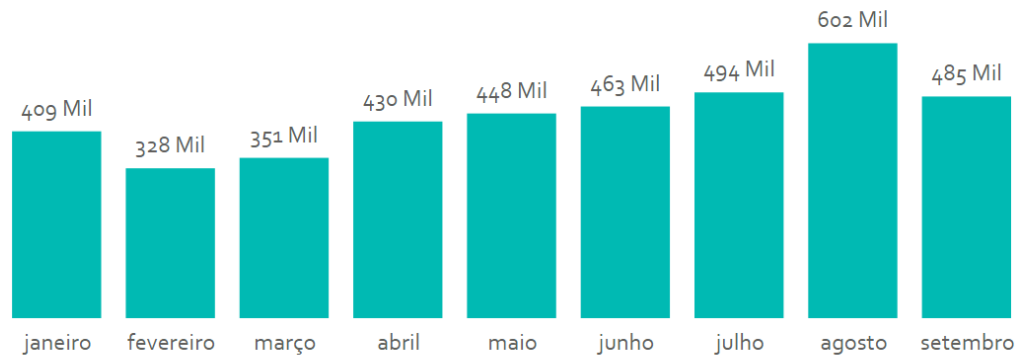
KEY PERFORMANCE INDICATORS



Receita Bruta (Milhares de R\$)

YTD 2022

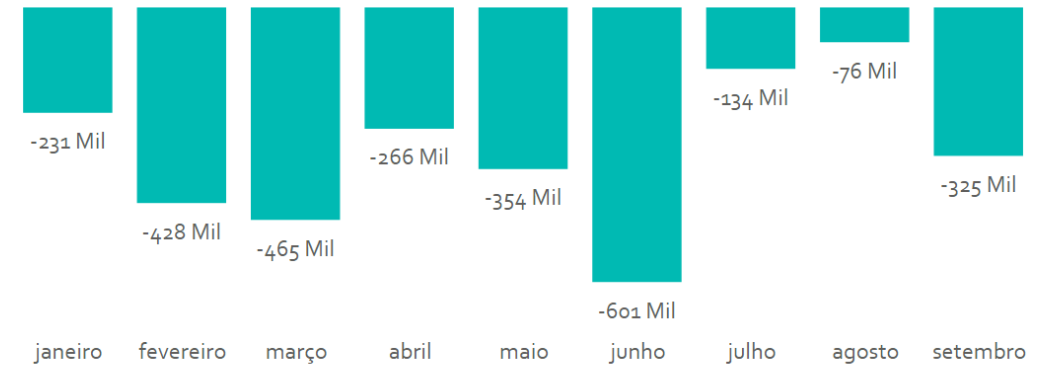
4.011 Mil



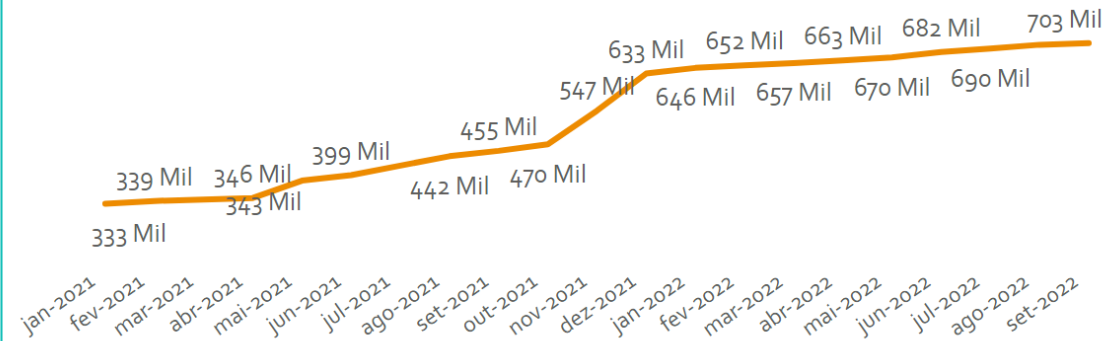
Lucro Líquido (Milhares de R\$)

YTD 2022

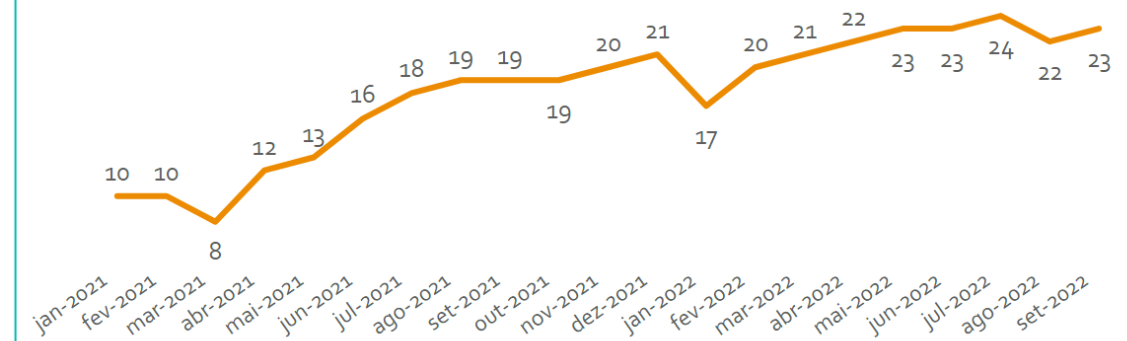
-2.880 Mil



Usuários Colab (Milhares)



Clientes Pagantes (Número)



A Zarpo é uma agência de viagens online, líder no mercado premium no Brasil. Sua parceria com os melhores e mais renomados hotéis no mundo lhe permite oferecer um alto padrão de hospedagem, tarifas exclusivas e datas flexíveis.

Contexto

A zeladoria pública compreende todos os serviços de gerenciamento, avaliação e realização do necessário para bem administrar uma cidade e os interesses sociais. Um processo de zeladoria com falhas pode levar ao desperdício de dinheiro público, lentidão ao atendimento da população e o agravamento de problemas no funcionamento dos serviços aos cidadãos.

Problema

A Zarpo atua no segmento premium do mercado de Turismo, em que os clientes são demandantes de serviços exclusivos e de alta qualidade, que no Brasil ainda é pouco explorado pelas agências de viagens.



Solução

A solução da Zarpo visa oferecer as melhores experiências aos seus clientes. Trabalhando sobre três pilares - preços competitivos, curadoria criteriosa de hotéis e atendimento excepcional.

Diferenciais & Estágio



Ampla portfólio de hotéis de alta qualidade no Brasil e no exterior



A Zarpo consegue descontos exclusivos de 20% a 50% através de negociações diretas com os hotéis e resorts mais desejados



Atendimento premium, com suporte 24h por dia, 7 dias da semana via telefone, chat e e-mail



A Zarpo possui cerca de 7 milhões de membros cadastrados em sua plataforma

KEY PERFORMANCE INDICATORS

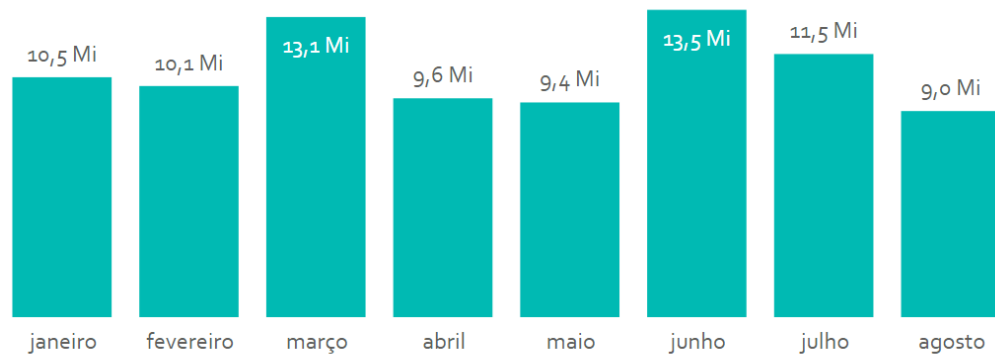
ZARPO >



GMV Mensal (Milhões de R\$)

YTD 2022

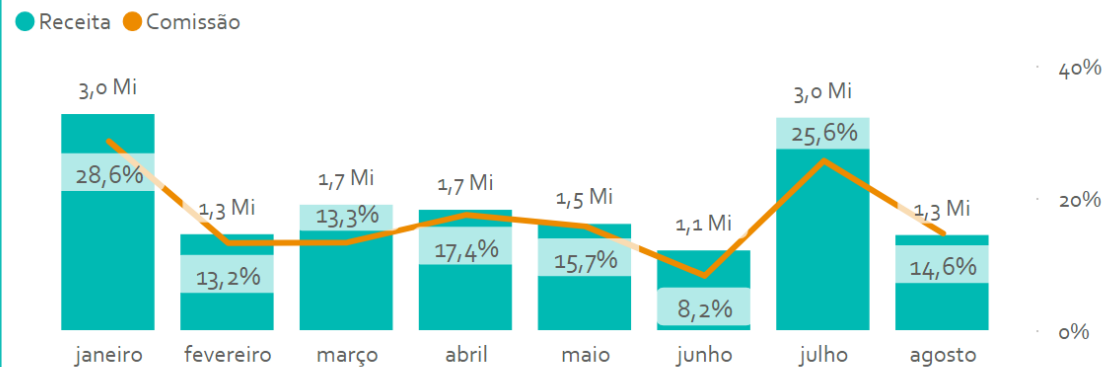
86,74 Mi



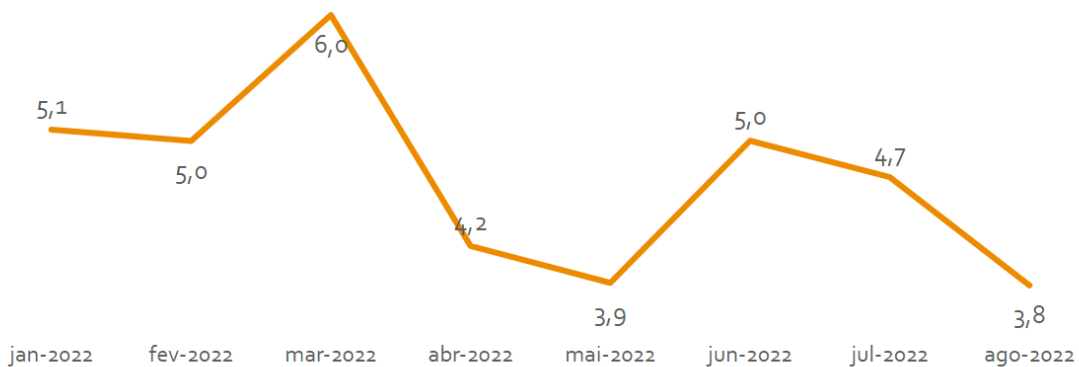
Receita Mensal e Comissão (Milhões de R\$ e em %)

YTD 2022

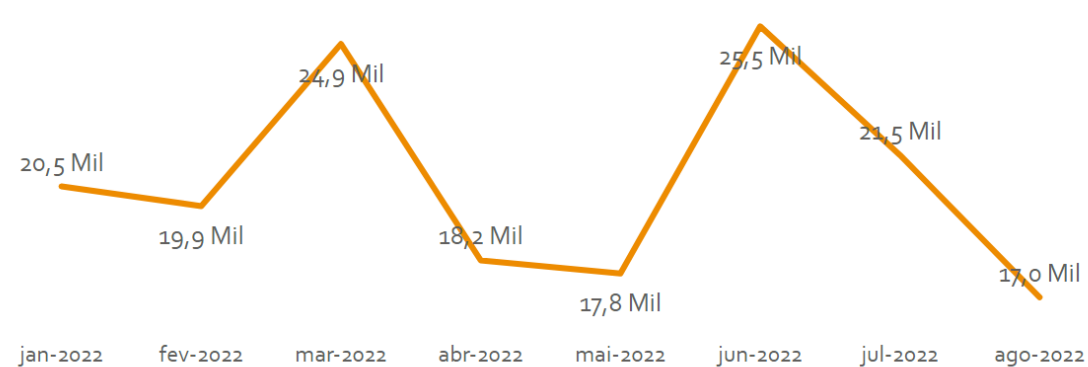
14,60 Mi



Total Sales/Offers (Número)



Total Sales/Offers (Milhares de R\$)



Plataforma omnichannel pioneira no aluguel e revenda de roupas no Brasil

Contexto

Num movimento cada vez mais forte, uma tendência do varejo em todo mundo são os modelos de aluguel (Rent) e Resale (venda de peças usadas). Inspirado pelo consumo consciente, estes modelos vem atraindo a atenção de diversas marcas que visam conciliar as vendas com a sustentabilidade.

Problema



Vontade das pessoas em consumir produtos de boa qualidade, mas muitas vezes inacessíveis, como peças de luxo.

Exigência do mercado por um varejo mais ecológico, que busca formas criativas de reduzir o desperdício de peças e objetos que, mesmo usados, ainda podem ser reaproveitados e ter sua garantia de qualidade estendida por

Solução

A plataforma da D&G dá acesso a roupas de grandes estilistas por valores bem inferiores aos valores praticados no mercado, além de possibilitar que suas clientes comprem, vendam ou aluguem roupas usadas em bom estado de conservação de forma facilitada.

Diferenciais & Estágio



Marcas tem resultado amplificado: o potencial de ganho com o aluguel é 3x maior do que com a venda. O produto gira em média 30x e em poucos aluguéis o valor do ativo é pago



Plataforma de aluguel de roupas com gestão do workflow desenvolvido internamente, baseado nos problemas reais e particulares desse tipo de operação



Domínio da logística reversa e operação do aluguel em todo o Brasil, dacoleta à lavagem



Economia circular: o modelo de aluguel já gerou mais de R\$ 50MM de economia por ano para as clientes. E as clientes podem compartilhar seu closet, gerando renda fixa sem se preocupar com a operação

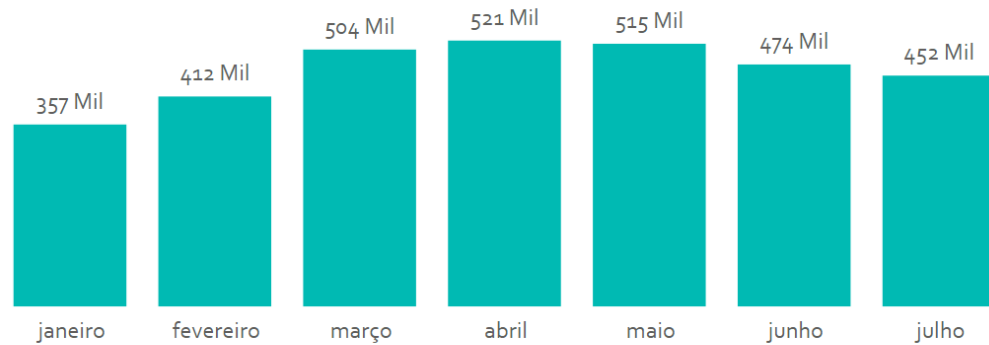
KEY PERFORMANCE INDICATORS

DRESS & GO



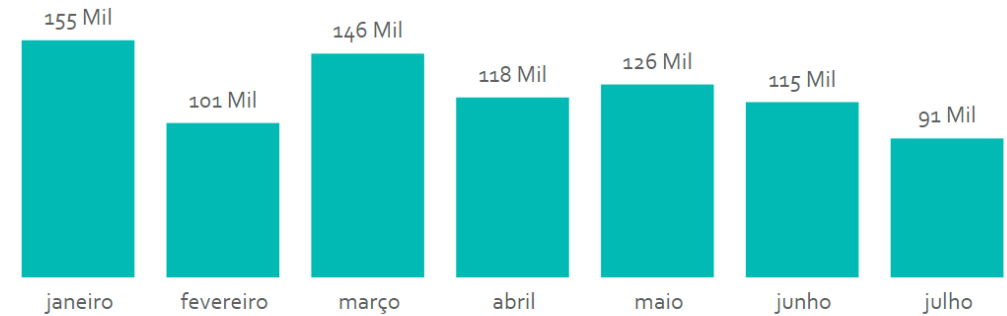
Receita Rental (Em R\$ milhares)

YTD 2022
3.234 Mil



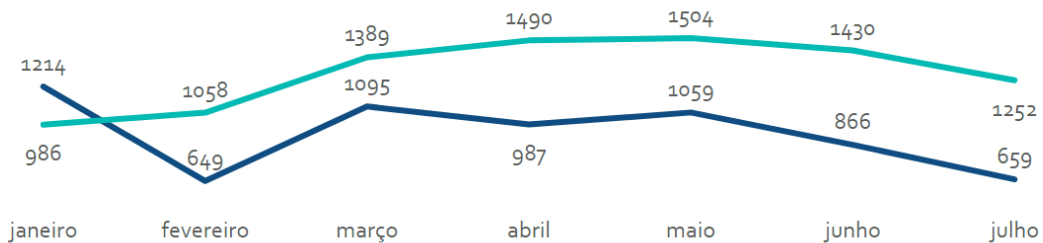
Receita Re-Sale (Em R\$ milhares)

YTD 2022
851 Mil



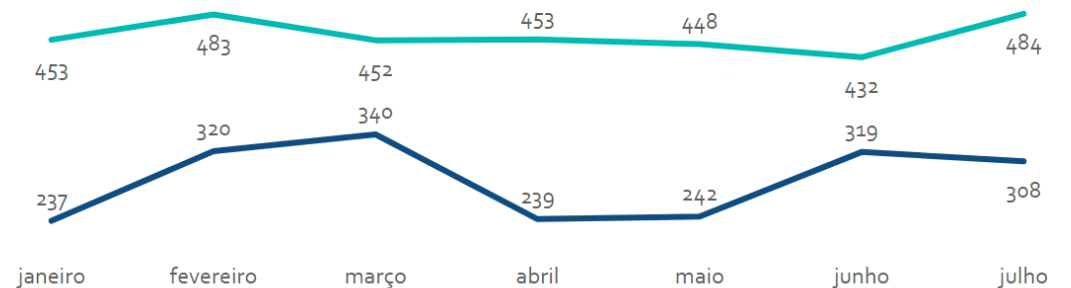
Volume comercializado (Em unidades)

● Peças vendidas (Re-sale) ● Peças Locadas (Rental)



Ticket Médio (Em R\$)

● Ticket Re-sale ● Ticket Rental



As soluções da Laqus visam dinamizar a economia, tornando as decisões mais fáceis, rápidas e seguras, trazendo eficiência na gestão de tesouraria e de operações financeiras.

Contexto

O mercado brasileiro de emissão de títulos e CD é grande e está em crescimento, sendo atualmente monopolizado pela B3. A oferta de valor entregue para emissores e investidores é fraca, sobretudo em aspectos de transparência e serviços agregados (os custos pós-emissão também estão entre os mais altos do mundo).

Problema

A estrutura do mercado de capitais brasileiro é monopolista e tem foco no intermediário (B3), com baixo nível de qualidade e informação para os demais atores (emissores e investidores).



Solução

Plataforma de gestão de tesouraria que atualmente administra mais de R\$ 310 bilhões em ativos de dívida. Em 2021, a Laqus tornou-se uma central depositária e começou também atacar o mercado monopolizado pela B3, porém ela visa oferecer serviços adicionais para dar mais transparência e eficiência de gestão aos emissores e investidores.

Diferenciais & Estágio



Ampla conhecimento no mercado, especialmente de CRA (porta de entrada), onde a empresa já faz a gestão de 45% dos títulos do Brasil



Plataforma de gestão de tesouraria com cerca de 50 grandes clientes e excelente reputação (empresas de capital aberto, que fazem emissões)



As principais securitizadoras do mercado já são parceiras ou clientes



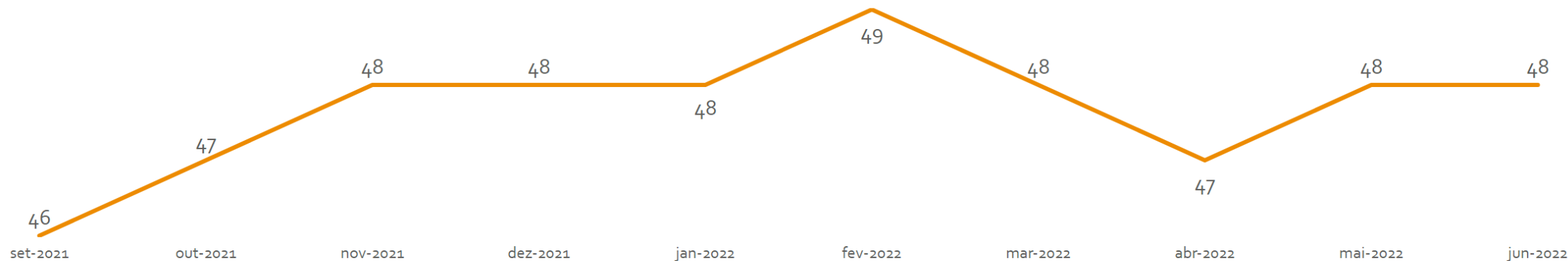
Foi a primeira empresa a conseguir a autorização da CVM para competir com a B3 como Central Depositária, processo que leva no mínimo 24 meses

KEY PERFORMANCE INDICATORS

laqus

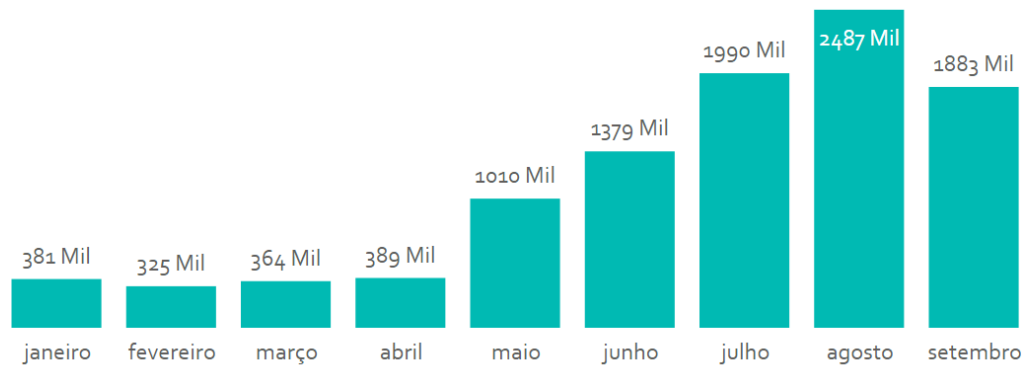


Clientes usando a plataforma Laqus (Número)



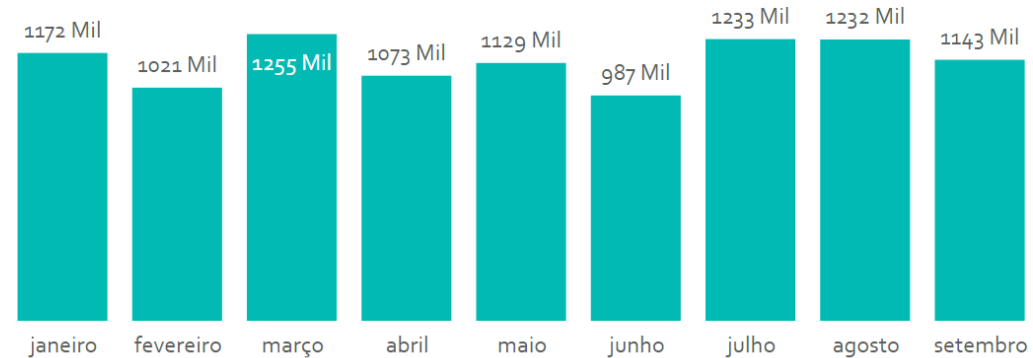
Receita Laqus (Em R\$ milhares)

YTD 2022
10.208 Mil



Receita - M2M Consultoria (Em R\$ milhares)

YTD 2022
10.244 Mil

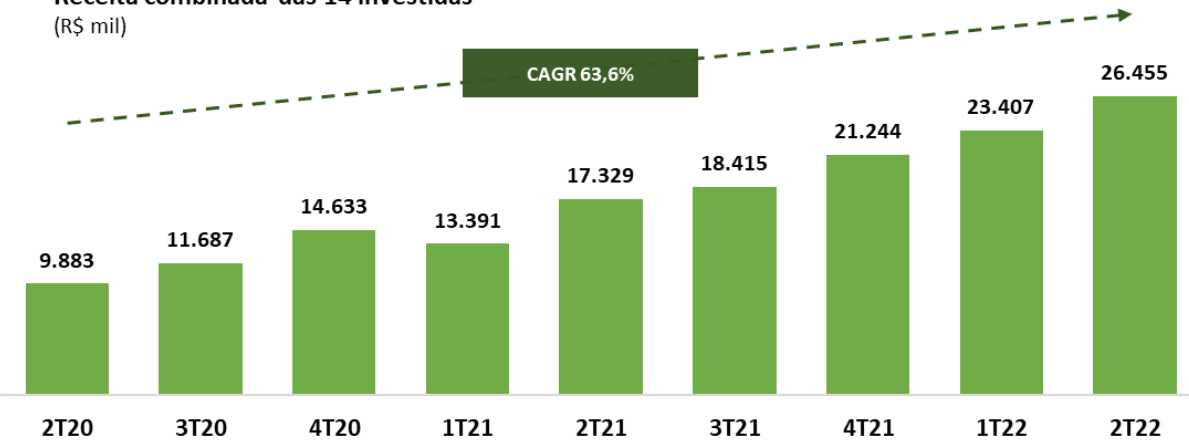




Portfolio das Empresas Investidas
pelo Fundo FIP Venture Brasil
Central

Crescimento combinado de receita das empresas do Portfólio

Receita combinada das 14 investidas
(R\$ mil)



Receita proporcional à participação do Fundo
(R\$ mil)

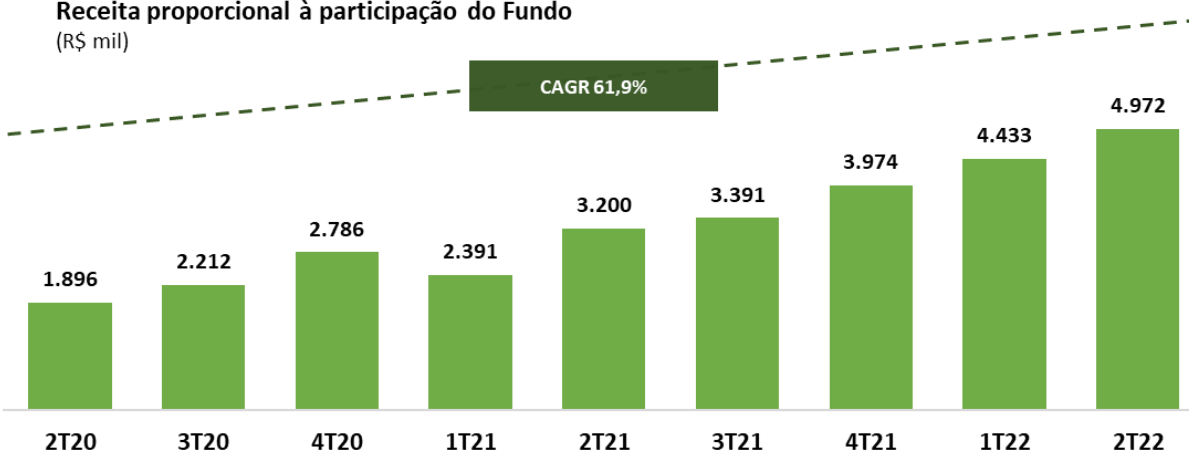
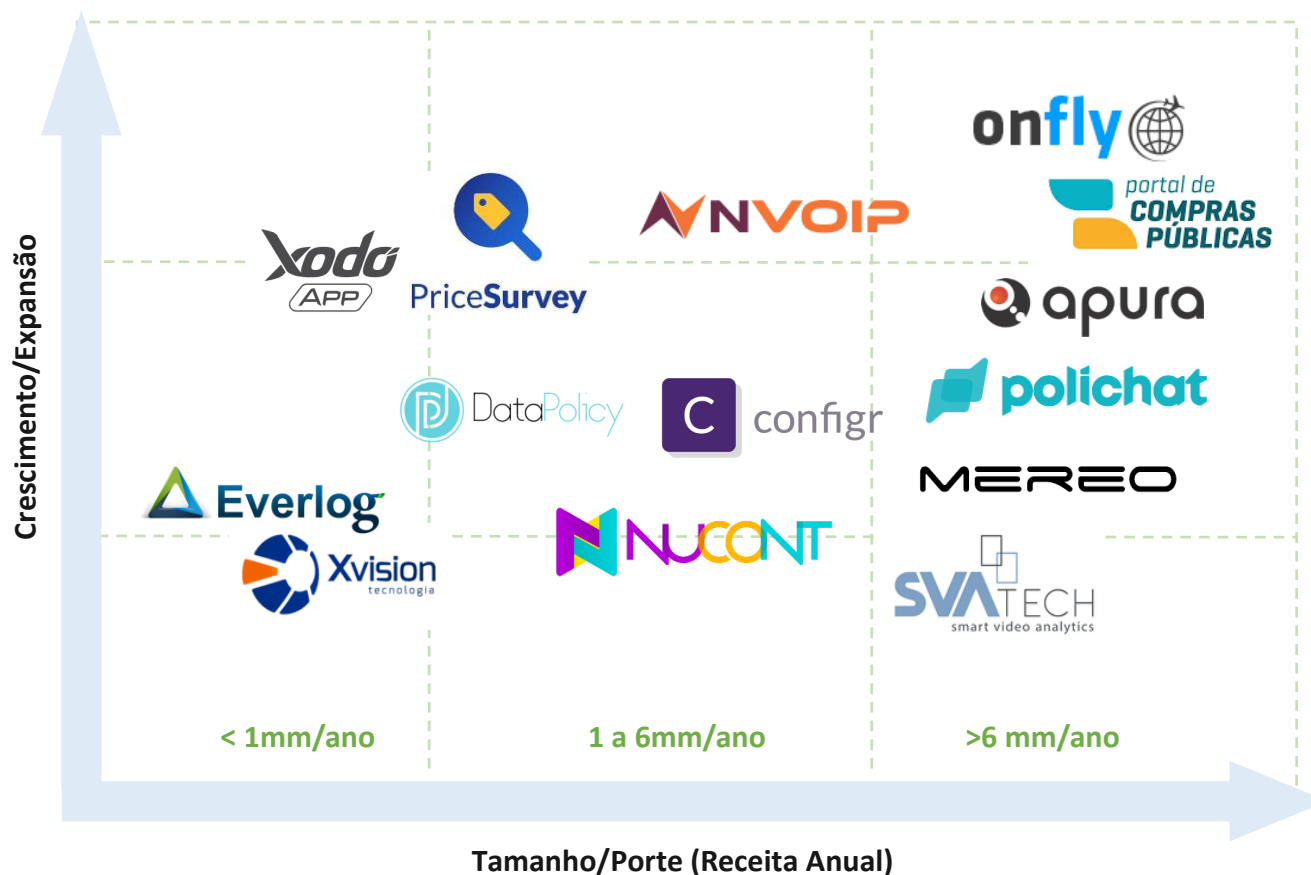


Gráfico com receita combinada das 14 empresas do portfólio.

- O gráfico ao lado apresenta a soma das receitas brutas combinadas das 14 empresas investidas que compõe o portfólio do FIP VBC nos últimos 24 meses.
- Verifica-se que a receita bruta combinada das empresas do portfólio apresentou um **crescimento anual composto médio (CAGR) de 63,6% desde o 2T20 (últimos 2 anos)**
- O gráfico ao lado apresenta a receita bruta total proporcional com a participação do Fundo em cada empresa investida.
- O crescimento anual composto médio (CAGR) da receita bruta proporcional foi de 61,9% desde o 2T20.
- Mesmo com os efeitos da pandemia de COVID-19 em 2020 e 2021, o portfólio do FIP VBC mostrou crescimento de forma agregada.

Visão geral do portfólio

- O quadro abaixo resume a análise de posicionamento das empresas em termos de tamanho e ritmo de crescimento.



- As empresas **Portal de Compras Públicas, Onfly, NVOIP, Apura e Mereo e Polichat** estão apresentando os melhores desempenho de crescimento de clientes e receita, de forma consistente
- **Price Survey e Datapolicy** possuem crescimento relativo importante, mas com operações ainda relativamente pequenas, precisam consolidar a continuidade do crescimento.
- **SVA Tech** também vem apresentando crescimento nos seus projetos consultivos e no MRR, e precisa ampliar a adoção em escala de sua solução de segurança.
- **Config** vem mantendo crescimento consistente nos últimos trimestres, porém em ritmo pressionado por um mercado cada vez mais competitivo.
- **Xodó** está apresentando sinais de recuperação dos negócios, ainda em ritmo baixo e com concentração de clientes.
- **Nucont** apresentou sinais de melhoria e retomada de crescimento neste último ciclo, ainda com o desafio de desenvolver um ritmo mais escalável.
- **Everlog e XVision**, empresas em estágio mais inicial com desafios de organização e processos para melhorar a eficiência de venda e entrega.

A Empresa

- Nascida em Brasília e com escritório em São Paulo, a Apura desenvolveu uma plataforma única no Brasil para monitoramento de ameaças cibernéticas em fontes abertas (OSINT – *Open Source Intelligence*)
- Seu produto, o BTT, faz a investigação através de robôs em fontes abertas (internet, deepweb, redes sociais, etc.) para identificar potenciais ameaças contra seus clientes.
- A empresa entrega ainda serviços de forense digital para Corporações.
- Referência em CyberSegurança no Brasil, a Apura é a única empresa brasileira que contribui para o relatório Verizon Data Breach Investigations Report.



Tendências

- Aumento crescente de ameaças e ataques cibernéticos.
- Corporações sofrendo cada vez mais com perdas decorrentes de ataques e vazamentos de dados.
- Demanda crescente por soluções preventivas.
- Solução SaaS, fácil implantação

Principais indicadores



+60
Clientes
(Corporate)



+600
Fontes de Dados



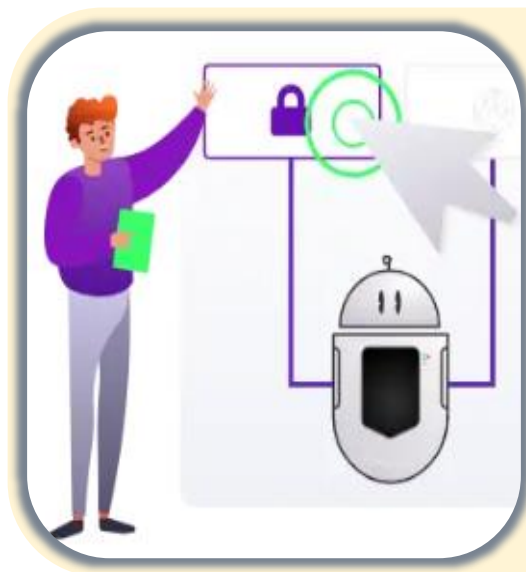
+8 milhões
Eventos analisados
por dia

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Produto e tecnologia proprietária diferenciados no mercado.
- Plataforma proprietária, tecnologia, algoritmos e metodologias desenvolvidos internamente.
- O sócio fundador da Apura, Sandro Suffert, é personagem conhecido no setor de segurança digital, palestrante frequente em conferências nacionais e internacionais (ICCyber, CNASI, SECGov, Underground Economy/Interpol, entre muitos outros) e membro de diferentes comitês de segurança (ABNT, CB21 / CE27, do Comitê de Crimes de Alta Tecnologia da OAB/SP, etc.)

A Empresa

- Empresa de Brasília/DF, desenvolveu uma plataforma SaaS de automação de configuração, monitoramento e otimização de servidores em Cloud em ambiente multi-cloud.
- Automação para mais de 50 aplicações automatizadas
- Solução *one-stop-shop* e *asset-light*, através de plataforma de hospedagem *multi-cloud* proprietária, segura e 100% automatizada para eliminar a necessidade de conhecimento técnico e ajudar as PMEs a configurar e gerenciar suas infraestruturas em Cloud.
- Modelos de negócios B2B (marca Configr) e B2B2B, solução White-Label, comercializada através da rede de parceiros (marca Cloudez).



Tendências

- Migração de sites e aplicações para soluções em Cloud.
- Necessidade de automação e simplificação de serviços em Cloud para PMEs.
- Webdesigners e agências se tornando provedores da infraestrutura.

Principais indicadores



+3.600
Cloud Servers
Ativos



+500
Parceiros/Revendas



+50
Funcionários

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Mercado computação em nuvem em grande expansão
- Alta escalabilidade, decorrente do alto grau de automação dos processos – desde a venda até o gerenciamento dos serviços.
- Solução asset light, não demanda investimentos em ativos.
- Equipe com larga experiência em gestão de infraestrutura de datacenters
- Solução comprovada, mais de 20.000 servidores configurados desde 2018.
- Adoção de Cloud no mercado PM3 exige competências técnicas que as empresas não possuem, atendidos pela automação da Configr.

A Empresa

- Com sede em Brasília, a Datapolicy desenvolveu uma plataforma de inteligência regulatória voltada para monitoramento de projetos de lei e decretos dos três poderes, agências reguladoras e órgãos de controle.
- A solução permite às empresas avaliar os impactos da regulação em seus negócios e desenvolver suas estratégias de Relações Governamentais.
- Plataforma monitora projetos de lei, normas e atos do legislativo e executivo federais, estaduais e municipais, além órgãos reguladores.
- Solução voltada para empresas de grande e médio porte, escritórios de assessoria Jurídica e RelGov, associações e entidades setoriais.



Tendências/Growth

- Volume crescente de regulamentação e dados demandam novos processos de monitoramento de riscos
- Empresas investindo em inteligência de dados para risco regulatório e político

Principais indicadores



+70
Clientes
(corporações,
associações,
assessorias)



+180
Fontes de Dados
(Federal, Estadual,
Municipal)



+12 milhões
Proposições e atos
do legislativo e
executivo

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Modelo de negócios SaaS e escalabilidade da solução.
- Pioneirismo da Datapolicy no segmento de plataformas de risco legislativo e regulatório. Sua solução de Big Data Analytics de decisões políticas e regulatórias no Brasil é inovadora no mercado.
- Volume de fontes e dados coletados, processados e analisados.
- Tema é relevante nas corporações e ainda há pouca tecnologia empregada nas análises de riscos regulatórios e políticos.
- Perfil do fundador, com experiência em temas de ciência política e análise de dados.

A Empresa

- A Everlog é uma “LogTech” que desenvolveu uma plataforma para gestão de fretes, que contempla um conjunto de funcionalidades envolvendo desde a auditoria das faturas de frete até o acompanhamento da entrega.
- A solução da Everlog é voltada para empresas embarcadoras que utilizam múltiplas transportadoras.
- Modelo de negócio B2B de licenciamento da plataforma, que pode ser associado a serviços de outsourcing da gestão de fretes (BPO).



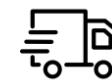
Tendências/Growth

- Crescimento do volume fretes impulsionados por vendas online e diversificação dos operadores logísticos.
- Demanda crescente por tecnologias e inovações no segmento logístico.

Principais indicadores



+50
Embarcadores



+R\$ 5 MM
Valor de Fretes
gerenciados por mês



+ 20 mil
Faturas auditadas
por mês

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Modelo de negócio SaaS, escalável.
- Plataforma integrada de gestão fim a fim de fretes, com foco na auditoria e gestão do faturamento e dos contratos de fretes.
- Controle de pagamentos e monitoramento de entregas em tempo real.
- Atuação em diferentes segmentos e indústrias.
- Integração com diferentes WMSs e ERPs.

A Empresa

- A Mereo desenvolveu uma plataforma para gestão e desenvolvimento de talentos e gestão de performance corporativa.
- A solução da Mereo permite que empresas tenham um acompanhamento em tempo real do desempenho corporativo, das diferentes unidades, departamentos, até o nível da gestão de competência individual.
- Plataforma implementa soluções para remuneração variável, gestão de recompensas e capacitação dos funcionários.
- Com recente aquisição da Vaipe, a Mereo passou a oferecer ferramentas de pesquisa, engajamento e gestão da cultura.



Tendências/Growth

- Novos modelo de gestão das empresas, e modelos mais dinâmicos de gestão de desempenho, estão demandando soluções tecnológicas integradas, na estratégia, competências e cultura.

Principais indicadores



+ 150
Grandes e Médias
empresas clientes



+ 600 mil
Colaboradores das
empresas clientes



+ 275 mil
Avaliações de
desempenho
executadas por mês

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Plataforma SaaS, escalável, que traz em suas metodologias as mais consagradas técnicas de gestão de estratégia, performance e competências.
- Importância estratégica da solução da Mereo para os seus clientes, que gera vínculo e longevidade para os contratos.
- Escopo amplo da plataforma, desde a gestão de indicadores estratégicos para performance corporativa até a metas individuais para gestão de competências e remuneração variável.
- Solução integrada com principais ferramentas de gestão de recursos humanos.

A Empresa

- Fundada em Belo Horizonte, a Minds desenvolveu uma plataforma proprietária para prevenção de fraudes usando tecnologia de autenticação por biometria por voz.
- Solução permite a identificação da pessoa em tempo real, nas ligações telefônicas ou em chamadas offline enviadas por mensagens, correio de voz ou whatsapp.
- Plataforma voltada para bancos, instituições financeiras, varejistas, seguradoras e empresas que possuem maiores riscos de fraudes financeiras.
- Solução fornecida no modelo SaaS, com customizações para os clientes.



Tendências/Growth

- Aumento crescente de fraudes digitais demandando novas soluções anti-fraude.
- Biometria por voz sendo adotado no mundo, ainda com pouca penetração no Brasil.

Principais indicadores



+5 milhões
de vozes conhecidas e
cadastradas



+R\$ 300 milhões
análises anti-fraude
por mês



+10 mil
Vozes de
fraudadores
conhecidos

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Solução proprietária desenvolvida pela Empresa, validada em operação já há mais de 3 anos no Banco BMG.
- Tecnologia fornecida por API, com interoperabilidade com sistemas de atendimento e sistemas de supervisão.
- Extenso catálogo de vozes conhecidas e vozes de fraudadores.

A Empresa

- Sediada em Belo Horizonte, a Nucont é uma plataforma de tecnologia e serviços para que os escritórios de contabilidade entreguem serviços de contabilidade consultiva para seus clientes.
- Solução baseada em Plataforma SaaS, entrega aos contadores e empresas painéis de resultados econômicos financeiros e indicadores de desempenho.
- Empresa referência no mercado com conteúdo sobre Contabilidade Consultiva (#CSC – Contabilidade sem Chatice)



Tendências/Growth

- Mercado de contabilidade pouco digital, com demandas por modernização de serviços.
- Pequenas e médias empresas demandando soluções de suporte à gestão financeira.
- Nucont se posiciona como fonte de receita para contadores.

Principais indicadores



+500
Clientes
(escritórios de
Contabilidade)



+7.000
Empresas
(CNPJs nos reports)



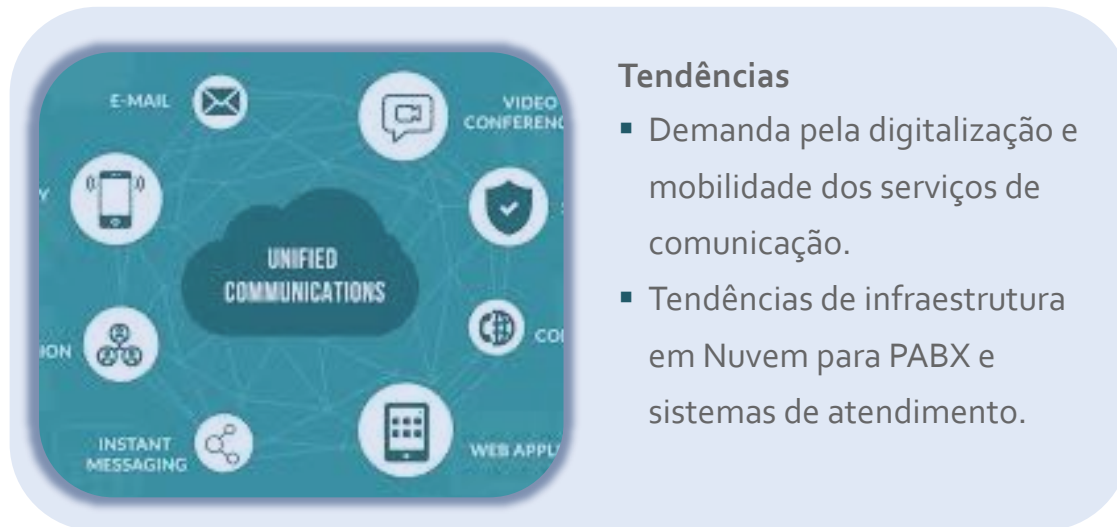
+40
Funcionários

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Modelo de negócios SaaS e escalabilidade da solução.
- Contadores entregam serviços com mais valor agregado, maior ticket médio (geração de receita para contadores).
- Integração com diferentes sistemas e formatos de dados contábeis, para importação de dados e geração dos reports e painéis.
- Sócia Fundadora é reconhecida no mercado pela inovação e engajamento entre os contadores no Brasil inteiro.

A Empresa

- Fundada em Juiz de Fora, MG, a NVOIP entrega para empresas de médio e pequeno porte uma plataforma digital de comunicação unificada como serviço (UCaaS – Unified Communication as a Service).
- Solução de PABX, URA, Mensagens texto, disponíveis em Cloud, que permite a configuração e gerenciamento da estrutura de telefonia e comunicação da empresa.
- A Plataforma é integrada a outros sistemas por APIs, permitindo a interoperabilidade com outras plataformas de software, como CRM, sistemas de atendimento e outros.
- Aquisição recente da Mais Im voltada para complementar o produto com módulos de chat e mensagens.



Tendências

- Demanda pela digitalização e mobilidade dos serviços de comunicação.
- Tendências de infraestrutura em Nuvem para PABX e sistemas de atendimento.

Principais indicadores



+4.000
Clientes



+ 10 mil
terminais ativos
+ 6,3 milhões de
ligações mensais



+50
Colaboradores

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Plataforma integrada, em Cloud, de fácil implantação e gerenciamento.
- Modelo de venda escalável.
- Implantação de infraestrutura “Capex Free” para cliente.
- Licença própria de telecom (STFC), numeração própria e interconexão com diversas operadoras.
- Numeração em todas as regiões do Brasil.
- Operação por API, clientes podem usar as diversas funcionalidades da NVOIP de forma integrada em seus sistemas e portais de atendimento.

A Empresa

- Com sede em Belo Horizonte, a Onfly entrega para o mercado uma plataforma para gestão fim a fim dos processos de viagens corporativas das empresas.
- A solução da Onfly se propõe a ser a disrupção das agências de viagem corporativas, com uma plataforma automatizada que permite uma gestão descentralizada na empresa.
- A solução contempla desde a emissão de passagens, reserva de hotéis, veículos, passagens de ônibus até a prestação de contas, gestão de despesas e cartão de viagem corporativo.



Tendências/Growth

- Retorno das viagens corporativas pós pandemia.
- Empresas digitalizando seus processos de viagens.
- Automação e digitalização da gestão de despesas nas empresas.

Principais indicadores



+1.300
Empresas Clientes



+R\$ 20 MM
Valor de Viagens
emitidas por mês



+100
Funcionários

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Modelo de negócio SaaS e escalabilidade da solução.
- Solução integrada de OBT+TMC (Online Booking Travel e Travel Management Company)
- Plataforma integra a gestão de viagens e de despesas com os processos de gestão financeira das empresas.
- Conexão direta com os principais fornecedores, Cias Aéreas, redes hoteleiras, locadoras, etc.
- Acordos corporativos de tarifas viabilizados para pequenas e médias empresas.

A Empresa

- A Poli viabiliza a digitalização do atendimento e vendas para pequenas e médias empresas, especializada nos canais Whatsapp, Instagram e Messenger e outros.
- Integradora e revenda oficial do WABA (Whatsapp Business API) e um dos principais parceiros do Facebook voltados para PMEs.
- A solução traz ainda funcionalidades para criação de loja, catálogo de produtos e serviços e venda para pequenos e médios comerciantes através do seu produto Polipay.



Tendências/Growth

- Demanda pela digitalização do atendimento e vendas em PMES.
- Mudanças trazidas pela pandemia aceleraram o processo de digitalização.
- Solução integrada e revenda do Whatsapp Business API.

Principais indicadores



+1.100
Clientes
(PME)



+250 milhões
mensagens
troçadas



+4 milhões
Clientes atendidos
pelos clientes da
Poli

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Modelo de negócios SaaS e escalabilidade da solução.
- Integração com API oficial do WhatsApp Business, traz solução mais estável para clientes.
- Funcionalidades de automação de atendimento e integrações com lojas virtuais em redes sociais, como Instagram.
- Digitalização traz mais leads e vendas para os clientes.
- Otimização das equipes e melhoria na qualidade de serviços pelos atendimentos gerenciados.

A Empresa

- É o maior portal privado de licitações públicas do Brasil, atendendo a mais de 2.600 prefeituras e órgãos públicos no país.
- Lançado em 2016, e com sede em Brasília/DF, o Portal de Compras Públicas entrega uma plataforma de gestão de todas etapas que envolvem o processo de licitação e pregão eletrônico, atendendo de um lado os entes públicos que publicam processos licitatórios de compras e de outro lado empresas que participam das licitações.
- Para os órgãos públicos, a plataforma é gratuita.
- Para as empresas fornecedoras, o acesso à plataforma ocorre mediante pagamento de planos de acesso.



Drivers de Crescimento

- Adoção cada vez maior de pregões eletrônicos no Brasil, por força de lei.
- Modelo de negócios sem custo para os órgãos públicos.
- Efeito de rede com a escala de quantidade de fornecedores e compradores.
- Programas de incentivos a pequenas e médias empresas vendendo para governos.

Principais indicadores



+2.600
Órgãos públicos
compradores



R\$ 8 bilhões
de valor de editais
publicados por
mês.



+120
Funcionários

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Plataforma SaaS, de rápida implantação para os órgãos compradores.
- Integração com sistemas de controle e transparência dos órgãos.
- Modelo de negócios sem custo para os órgãos públicos, não onera os preços das licitações.
- Integração com sistemas de controle e transparência dos órgãos públicos.
- Geração de vendas para os licitantes, através das ferramentas de alertas e notificações sobre editais abertos.
- Plataforma completa e atualizada sobre as leis e regulamentos.



Price Survey

A Empresa

- Price Survey desenvolveu uma plataforma de pesquisa de preços em pontos de venda do varejo e no e-commerce, que contempla um conjunto de funcionalidades para fornecer aos clientes inteligência nos seus processos de precificação de produtos e serviços.
- A solução da Price Survey, endereçada para indústrias de médio e grande porte, varejistas e distribuidores, permite que seus clientes monitorem várias características de produtos próprios ou de concorrentes, especialmente seus preços, em mercados físicos e no e-commerce, além de avaliar ações de Trade Marketing



Tendências/Growth

- Há crescente demanda por inovações na obtenção, coleta e análises de dados de vendas e preços no varejo.
- Modelo de negócio de inteligência de precificação vem gerando atratividade.

Principais indicadores



+50
Clientes realizando pesquisas recorrentes



+1.900
Cidades com pesquisas no mês



+30 mil
Pricers já realizaram pesquisas

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Capilaridade alcançada para pesquisa de preços, desde cidades do interior até pesquisas internacionais.
- Modelo de negócio de pesquisadores autônomos (“uberizados”) traz escalabilidade para a operação – economia compartilhada.
- Integração de pesquisas entre varejo físico e online, através da captura de dados nos pontos de venda e nos portais de venda online e marketplaces.
- Pesquisas de diferentes formatos, desde preços no varejo até obtenção de proposta comerciais e verificação de pontos de venda.

A Empresa

- Fundada em 2013, a Solarview é uma das principais fornecedoras de tecnologia para gestão e monitoramento de plantas de geração solar no Brasil.
- A empresa projeta, desenvolve e comercializa medidores e coletores de dados de energia em usinas de geração distribuída, presente hoje em mais de 100 mil instalações no país.
- A solução é integrada com aplicativo e o Portal Solarview, que trazem funcionalidades de monitoramento e gestão em tempo real da operação e funcionamento das usinas de energia.



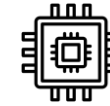
Tendências/Growth

- Setor de Geração Solar em crescimento acelerado no Brasil.
- Empresa vem formalizando convênio com bancos e financiadores da cadeia solar para validação das premissas de insolação dos projetos a serem financiados.

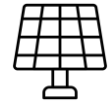
Principais indicadores



+9.000
Integradores usuários
do Portal Solarview



+10 mil
Equipamentos
produzidos e vendidos
por ano



+110 mil
Usinas Monitoradas
no Portal Solarview

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Produto de coleta de dados e medição de energia pioneiro no país, integrado com os diversos modelos de inversores e sistemas solares.
- Solução comercializada de forma integrada no "kit solar", vendido pelas distribuidoras especializadas.
- Solução SaaS de monitoramento de usinas permite gestão em tempo real das operações de geração de energia.
- Fonte de receita para integradores e parceiros, que usam a plataforma para vender serviços para os proprietários das usinas.

A Empresa

- A SVA Tech desenvolveu uma tecnologia proprietária, baseada em inteligência artificial (*deep learning*) aplicado à Visão Computacional: análises sobre vídeos em tempo real vindos de múltiplas câmeras.
- A solução permite aprendizado na identificação de padrões ou situações que são utilizadas nas mais diversas aplicações, desde alarme para segurança, reconhecimento facial para controle de acesso, identificação de anomalias em produção indústria, entre outros formas.
- O sistema pode ser fornecido como SaaS (Cloud) ou como aplicações embarcadas em equipamentos e nas instalações dos clientes.



Tendências/Growth

- Crescimento acelerado do uso de I.A. nos mais diferentes processos e mercados.
- Evolução dos processadores viabilizando uso de vídeo analytics em larga escala.

Principais indicadores



+500
Clientes usando as
tecnologia da SVA



+7.000
Câmeras realizando
monitoramento por
Visão Computacional



+400
Modelos de
algoritmos Deep

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Tecnologia proprietária e escalável: o domínio integral sobre a tecnologia tem gerado vantagens para a SVA Tech em embarcar suas soluções de forma escalável.
- Integração com hardware (câmeras) de custo acessível e aproveitando a infraestrutura de câmeras já existentes nas empresas.
- Posicionamento da SVA Tech como Fornecedor de Tecnologia para os integradores, empresas de engenharia e empresas de segurança eletrônica.

A Empresa

- A Xodó desenvolveu uma solução de meio de pagamento para postos de combustível de forma integrada com as bombas de combustíveis de postos credenciados em diversas cidades.
- Os Clientes (empresas, frotistas, associações veiculares) podem contratar combustíveis ou gerenciar programas de incentivos com seus funcionários e associados.
- A Xodó permite que seus clientes façam a oferta de preços de combustível competitivos ou com descontos ou com subsídios.
- Solução integrada permite clientes oferecerem pagamento por seus aplicativos ou outros sistemas de atendimento



Tendências/Growth

- Demandas por tecnologias para gestão de combustíveis como insumo e benefícios.
- Digitalização e integração de postos com meios de pagamentos e sistemas de benefícios trazendo inovações para o setor.

Principais indicadores



+15
Clientes
(Localiza, empresas
de rastreamento e
proteção veicular)



+1.000
Postos integrados na
rede Xodó



+300 mil
Veículos nas frotas
dos clientes

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Solução tecnológica integrada desde os meios de pagamento dos clientes até as bombas de combustíveis da rede de postos credenciada.
- Integração com sistemas que permite a capilaridade para formação de rede de postos em todo o Brasil.
- Fundador possui rede de postos e é membro de entidades e associações do setor.

A Empresa

- A Xvision desenvolve e comercializa uma plataforma de atendimento Omnichannel, através de múltiplos canais, como atendimento telefônico, redes sociais, chatbots, Whatsapp e outros sistemas de mensagens, aplicativos dos clientes, entre outros.
- A plataforma Web e Mobile, chamada XPRO, combina CRM, Atendimento OmniChannel, gestão de experiência do Cliente (CEM- Customer Experience Management) e possui chatbots para operações de atendimentos e vendas.



Tendências/Growth

- Demanda crescente por sistemas multicanais: atendimento cada vez mais centralizado no cliente e diversidade de canais.
- Pequenas e médias empresas demandando soluções para sua digitalização.

Principais indicadores



+60
Clientes



+10
Canais de
Comunicação
integrados



+15
Colaboradores

Vantagens Competitivas e Proposta de Valor

- Plataforma integra diferentes canais de comunicação com clientes, agregando as funcionalidades de atendimento.
- Soluções White Label para clientes, em portais e aplicativos de relacionamento integrados na plataforma da Xvision.
- Soluções especializadas para o setor de transporte rodoviário de passageiros.

The logo consists of the letters 'KP' stacked above 'TL' in a bold, sans-serif font. The letters are white and are contained within a white square that is centered on the page.

KP
TL

INNOVATION
CREATING
THE FUTURE.