

Apresentação do Negócio



HUBTEA

Pesquisa e Inovação
sobre Autismo



Produto principal

P1-TEA

Programa de Antecipação Extrema

Índice

1. A organização HUBTEA

Recursos humanos e ativos tecnológicos e imateriais

2. O produto P1-TEA

*Principal - Tecnologia e metodologia

2.1 – Tecnologia

A plataforma de serviços digitais

2.2 – Metodologia

O programa de antecipação extrema

3. Investibilidade & Escala

Produto/serviço

Público alvo

Dimensionamento de mercado

Solução híbrida

Produtos secundários

A organização HUBTEA

Um hub de inteligência, pesquisa e inovação sobre autismo dedicado a transformar evidências científicas em soluções de alto impacto social, sustentado por governança corporativa, tecnologia própria e um sólido acervo de propriedade intelectual.

Recursos humanos



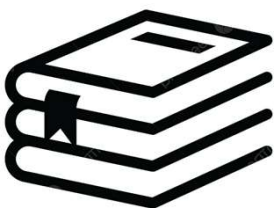
- Gestor - MBA Gestão de Projetos e especialista em Compliance e Gestão de Risco;
- Quadro executivo enxuto – gestão, programação, mídias, financeiro e comercial;
- Conselho fiscal ESG.

Ativos tecnológicos



- Plataforma de serviços;
- Banco de dados;
- Software para dispositivos móveis.

Ativos imateriais



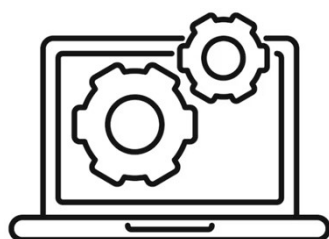
- Livros;
- Cursos EAD assíncronos.

O produto P1-TEA

2.1 - Tecnologia

Plataforma digital

P1-TEA



1. Plano de implementação – base PMBOK;
2. Capacitação de profissionais – cursos EAD;
3. Materiais para impressão – cartilhas, banners;
4. Aplicativo para dispositivo móvel;
5. Banco de dados;
6. Painel *dashboard* – monitoramento.

Modelo de negócio digital

SaaS (Software as a Service) B2G por assinatura anual recorrente.

Tecnologia própria

Produtos digitais desenvolvidos pelo HUBTEA;

Altamente escalável

Expansão nacional e internacional com suporte sem fricção operacional;

Baixo custo para replicação

Custo marginal próximo de zero para novas implementações;

Alta sustentabilidade

Receita diversificada, margens saudáveis.

O produto P1-TEA

2.2 - Metodologia



O Programa de Antecipação Extrema

Síntese

Rastreamento precoce no 1º ano de vida: Adaptação da ferramenta internacional *Act Early* (CDC-EUA) para os exames de puericultura aos 2, 4, 6, 9 e 12 meses, focando em marcos de interação social e comunicação.

Ação imediata sem espera por diagnóstico: Detecção de ação a partir do segundo mês de vida.

Orientação parental: Nas consultas e visitas a mãe/cuidador sobre estímulos para o neurodesenvolvimento e adaptações do ambiente natural da criança.

Monitoramento: Cadastro de pacientes e registro de dados na plataforma digital.

A metodologia P1-TEA aproveita a equipe municipal de atenção básica, sem necessidade de aporte de recursos humanos ou estruturais.

Investibilidad & Escala



Investibilidade & Escala

Público Alvo

Poder público municipal (prefeituras)

Valor anual estimado

R\$ 12.000,00 (doze mil reais)

*SaaS (Software as a Service) B2G por assinatura anual recorrente.

Economia Estimada: Até **R\$ 1.080.000,00/ano** para cada 100 crianças atendidas (Índice SROI 1:90+).

Redução de Custos: Queda de até **60% nos custos futuros** da prefeitura com Saúde e Educação Especial de alta complexidade.

Eficiência e Governança: Dados em tempo real para tomada de decisão via *dashboard*, com indicadores padronizados **IRIS+/GRI**.

Retorno por Horizonte Temporal

1. Curto Prazo (0 a 12 meses)

Eficiência operacional & governança: Capacitação da rede própria, mapeamento epidemiológico, transparência e conformidade;

2. Médio Prazo (1 a 3 anos)

Otimização de recursos & suporte familiar: Redução da fila de espera por alta complexidade, mitigação do *burnout* parental, início do retorno sobre investimento.

3. Longo Prazo (4 a 6+ anos)

Sustentabilidade fiscal & impacto social (SROI 1:90+): Economia exponencial na gestão pública, retorno social massivo, autonomia funcional e inclusão.

Investibilidade & Escala

Dimensionamento de mercado (TAM/SAM/SOM)

Mercado Total Endereçável

TAM (*Total Addressable Market*)

O universo total de municípios no Brasil

5.570

Volume financeiro estimado

R\$ 66,8mi/ano

*Considerando R\$ 12.000,00/ano/município



Mercado Endereçável

SAM (*Serviceable Addressable Market*)

Municípios distantes até 100km

60

Volume financeiro estimado

R\$ 720.000/ano

*Considerando R\$ 12.000,00/ano/município

Mercado Curto Prazo

SOM (*Serviceable Obtainable Market*)

Municípios para fase inicial

10

Volume financeiro estimado

R\$ 120.000/ano

*Considerando R\$ 12.000,00/ano/município

Investibilidade & Escala

Solução híbrida (B2G + B2B)

Para o setor público (B2G), é uma solução de eficiência orçamentária. No setor privado (B2B - Operadoras), é uma solução ao estouro do sinistro e redução da judicialização.

B2G

PREFEITURAS

SAÚDE PÚBLICA

75%

DA POPULAÇÃO

5.570

MUNICÍPIOS NO BRASIL

B2B

OPERADORAS

SAÚDE SUPLEMENTAR

25%

DA POPULAÇÃO

700

OPERADORAS DE SAÚDE ATIVAS
(ANS)

No Brasil, a rede de saúde suplementar conta com mais de 50 milhões de usuários. O P1-TEA pode atender perfeitamente às rede pública e privada.