

PIPE-EMPREENDEDOR

23^o

Programa de Capacitação em
Empreendedorismo
de Alta Tecnologia

WWW.FAPESP.BR/PIPE/EMPREENDEDOR

O Programa Empreendedorismo PIPE-Alta Tecnologia, oferecido pela FAPESP, visa auxiliar empresas financiadas por meio do programa **Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE)** da FAPESP a desenvolver um modelo de negócios robusto. O objetivo é promover o desenvolvimento comercial sustentável dos produtos e serviços inovadores oriundos dos projetos de pesquisa do PIPE- FAPESP, gerando resultados comerciais significativos. A metodologia do programa é baseada no Customer Development (Desenvolvimento do Cliente) de Steve Blank e no Business Model Canvas de Osterwalder e Pigneur aplicado à inovação de alta tecnologia, semelhante ao programa I-Corps da US National Science Foundation (NSF).

A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, FAPESP, financia a pesquisa em pequenas empresas desde 1997. O programa PIPE tem como foco a Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas, atendendo desde startups até empresas de médio porte com menos de 250 funcionários. Assim como o programa NSF SBIR (*Small Business Innovation Research*), o PIPE da FAPESP é dividido em duas fases. A Fase 1 suporta provas de conceito ou avaliações de viabilidade, com duração de até 9 meses. A Fase 2 apoia o desenvolvimento da pesquisa necessária para desenvolver o processo ou produto, com duração de até 24 meses.

O PROGRAMA

O PIPE – Programa Empreendedor de Alta Tecnologia seleciona empresas, com base na qualidade de suas propostas e nos benefícios que poderão obter com a participação. Cada empresa forma uma equipe de três membros. Dois deles são indicados pela startup: o Pesquisador Principal e o Líder Empreendedor da empresa. O terceiro membro, o Mentor, é designado pela FAPESP a partir de um pool de executivos de alta tecnologia altamente experientes e bem-sucedidos no Estado de São Paulo, Brasil.

O programa está organizado em 4 fases. Na Fase 1, as empresas preparam sua proposta inicial relativa ao negócio. Na Fase 2, as equipes aprenderão como entrevistar clientes e incorporar o feedback deles à sua proposta inicial do negócio. Na Fase 3, as equipes realizarão dezenas de entrevistas com clientes de forma estruturada, adaptando seu modelo de negócios à medida que avançam, e terão aulas online e sessões de videoconferência com coordenadores do programa da FAPESP. Na Fase 4, as equipes apresentarão a evolução do seu processo ao longo das semanas em uma sessão transmitida em tempo real (ao vivo) pelo Youtube com um vídeo e apresentação final.

O programa é baseado na metodologia *Customer Discovery* (Descoberta do Cliente), que é um processo iterativo de sair do escritório/laboratório, ir ao mercado entrevistar potenciais clientes, parceiros e concorrentes, para entender suas necessidades, problemas e dificuldades. Após cada grupo de entrevistas, a equipe avalia se o novo entendimento das necessidades do cliente valida ou invalida os componentes de seu modelo de negócios. Quando uma equipe detecta que sua hipótese não é válida, ela modifica o modelo de negócios existente. Esse processo iterativo continua até que a equipe alcance uma correspondência entre o produto/serviço oferecido e as necessidades do mercado. Essa correspondência é chamada de Produto x Market fit.

O programa não apenas ajudará as startups a aprimorar suas capacidades de negócios, mas também desenvolverá, dentro do Estado de São Paulo, a expertise de como aplicar metodologias modernas de engenharia de startups para o desenvolvimento de empresas prósperas de alta tecnologia.

Cerca de 75% das empresas que participaram das edições anteriores do Programa PIPE Empreendedorismo de Alta Tecnologia revisaram seus planos de negócios para adequá-los às exigências do mercado, aumentando as chances de sucesso.



A FUNDAÇÃO DE AMPARO À PESQUISA DO ESTADO DE SÃO PAULO

WWW.FAPESP.BR

A FAPESP é uma fundação pública financiada pelos contribuintes paulistas para promover o desenvolvimento da ciência e tecnologia no estado, por meio do apoio a projetos de pesquisa em instituições de ensino superior e de pesquisa, oficiais ou privadas, selecionadas por um rigoroso sistema de análise baseado no processo de *peer-review* (revisão por pares).

São Paulo tem uma população de 44 milhões e gera 31,5% do PIB brasileiro. De acordo com a Constituição estadual, 1% de todos os impostos estaduais são destinados ao financiamento da FAPESP. A estabilidade do financiamento e a autonomia da fundação permitem uma gestão eficiente dos recursos que tem um impacto considerável: enquanto São Paulo concentra 21% da população brasileira e 34% dos cientistas com doutorado no país, o estado responde por 43% dos artigos científicos do país publicados em periódicos internacionais.

A efetividade da pesquisa realizada em São Paulo é o resultado combinado de vários fatores que incluem a qualidade das universidades e institutos paulistas, a produtividade de seus pesquisadores, altos índices de participação de empresas privadas paulistas que atuam na rede estadual. Os investimentos em P&D, a excelente infraestrutura de São Paulo e a existência da FAPESP, uma bem estruturada agência estadual de fomento à pesquisa, governada, mantida por seus diretores com excelência e autonomia ao longo do último meio século.

Nesse contexto, em 2022 a FAPESP destinou R\$ 1.182.639.805 a 20.709 projetos de pesquisa, apoiados por meio de bolsas e auxílios.

De acordo com as cinco estratégias de fomento da Fundação, 53,5 % dos recursos foram destinados ao avanço do conhecimento, 18% foram dedicadas ao apoio à formação de recursos humanos para C&T, 8,5% para pesquisa em inovação, 7% para pesquisa em temas estratégicos, 11% para apoio à infraestrutura de pesquisa e 2% foram alocados à difusão do conhecimento científico, mapeamento das unidades de pesquisa e estudos sobre o estado geral da pesquisa em São Paulo.

A FAPESP trabalha em estreito contato com a comunidade científica: todas as propostas são avaliadas por pares com o auxílio de painéis compostos por pesquisadores ativos da área específica. Muitas vezes cientistas paulistas apresentam propostas de programas à fundação que são cuidadosamente analisadas e, se consideradas fortes em termos acadêmicos, são moldadas pela fundação em programas de pesquisa que constituirão um conjunto de projetos de pesquisa relacionados em uma determinada área.

Como o mandato da FAPESP é fomentar a pesquisa e o desenvolvimento científico e tecnológico no estado, são bem-vindas ideias de programas que aliem pesquisa de nível mundial a contribuições que impactarão os problemas sociais.

PROPÓSITOS E OBJETIVOS

O Programa Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE) da FAPESP, criado em 1997, visa apoiar o desenvolvimento de projetos de pesquisa inovadores realizados em pequenas empresas, ou seja, empresas com até 250 funcionários, no Estado de São Paulo. Centrados em problemas científicos e tecnológicos significativos e com alto potencial de retorno comercial ou social, os projetos são executados por pesquisadores que possuem vínculos formais com as pequenas empresas ou que estão associados a eles para a implementação do projeto.



**Inovação Tecnológica
PIPE**

WWW.FAPESP.BR/PIPE

OBJETIVOS

- ◆ Utilizar a inovação tecnológica como instrumento para aumentar a competitividade das pequenas empresas;
- ◆ Criar condições para potencializar a contribuição do sistema de investigação para o desenvolvimento econômico e social;
- ◆ Promover o aumento do investimento privado em investigação tecnológica;
- ◆ Possibilitar a colaboração de pequenas empresas com pesquisadores acadêmicos em projetos de inovação;
- ◆ Contribuir para o estabelecimento de uma cultura que valorize as atividades de pesquisa em ambientes empresariais, a inovação tecnológica em pequenas empresas e a contratação de pesquisadores na iniciativa privada.

Desde o início do PIPE, em 1997, o programa apoiou projetos de mais de 1.700 empresas de 158 municípios de São Paulo por meio de mais de 6 mil auxílios e bolsas.

As pesquisas apoiadas pela FAPESP podem ser consultadas no Banco de Dados de Bolsas da FAPESP (www.bv.fapesp.br/).

Mais sobre os resultados da pesquisa na Agência FAPESP (www.agencia.fapesp.br/) e Pesquisa para Inovação (www.pesquisaparainovacao.fapesp.br/),

COORDENAÇÃO

Luiz Eugênio Mello

Brasil

Diretor Científico

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP

Rua Pio XI, 1500 – Alto da Lapa – São Paulo – CEP 05468-901

www.fapesp.br/



Luiz Eugênio Araújo de Moraes Mello é graduado em medicina pela Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) (1982), com mestrado (1985) e doutorado em biologia molecular (1988) pela mesma universidade e pós-doutorado em neurofisiologia na Universidade da Califórnia (UCLA) (1988-1991), nos Estados Unidos.

Livre-docente (1994) e professor titular de Fisiologia (1998), foi membro do Comitê de Assessoramento de Biofísica, Bioquímica, Farmacologia, Fisiologia e Neurociências (CA-BF) do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) (2000-2003) e coordenador adjunto da Diretoria Científica da FAPESP (2003-2006).

É membro titular da Academia de Ciências do Estado de São Paulo (Aciesp) desde 2007 e da Academia Brasileira de Ciências (ABC) desde de 2010, no mesmo ano em que foi condecorado com a Grã-Cruz da Ordem Nacional do Mérito Científico.

Integra o Conselho Deliberativo do CNPq, o Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, o Conselho de Administração do Centro Nacional de Pesquisa em Energia e Materiais (CNPEM), o Conselho Superior do Instituto D'Or de Pesquisa e Ensino (IDOR), o Conselho Consultivo do Centro de Inovação da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGVIn), o Conselho da Associação Brasileira de Linfoma e Leucemia (Abrale) e o Conselho da Tibet House Brasil. É editor setorial do *Brazilian Journal of Medical and Biological Research*.

Foi pró-reitor de Graduação da Unifesp (2005-2008), presidente da Federação das Sociedades de Biologia Experimental (FeSBE) (2007-2011), conselheiro da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC) (2014-2017) e vice-presidente da Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras (Anpei) (2016-2018).

Luiz Eugênio Mello foi também diretor de Tecnologia e Inovação da Vale (Vale S.A.) e responsável pela implantação do Instituto Tecnológico Vale (2009-2018), diretor de Pesquisa e Desenvolvimento do IDOR (2018-2020) e diretor da Agência de Inovação Tecnológica e Social (AGITS) da Unifesp (2019-2020). Atua nas áreas de plasticidade neuronal, epilepsia, degeneração neuronal e gestão de C&T.

COORDENADORES DE ÁREA

Alberto Ozolins

Brasil

Painel de Área – Pesquisa para Inovação

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP

Rua Pio XI, 1500 – Alto da Lapa – São Paulo – CEP 05468-901

alberto.ozolins@gmail.com

www.fapesp.br/



Ozolins é formado em Engenharia Elétrica pelo Centro Universitário da FEI. Possui pós-graduação lato sensu em Marketing Estratégico pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), Gestão Empresarial pelo INSEAD e stricto sensu em Desenvolvimento Rural Sustentável no mestrado pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP).

Como executivo Nível-C, ele liderou diversos negócios de empresas do setor de Telecomunicações (incluindo startups), sentando-se “nos dois lados da mesa”, ou seja, como Provedor de Serviços e Fornecedor de Equipamentos e Sistemas para a América Latina. Possui sólida experiência em atividades relacionadas ao desenvolvimento de novos negócios vinculados à inovação tecnológica e negócios tradicionais. É produtor rural de leite desde 2003 na Região Sul de Minas Gerais.

Estrategista, sua percepção construída ao longo de sua trajetória em posicionar negócios no mercado (incluindo Incubadoras) é que o resultado e a diferenciação do negócio são produzidos pelas pessoas e não apenas pela tecnologia ou dinheiro.

Atua como Mentor Profissional de Negócios desde 2013. Desde então, coordena o desenvolvimento da Metodologia Gaidits (pronuncia-se Gáidits) para preparar mentores profissionais a fazer mentoria com método.

Até junho de 2021, foi Diretor de Qualificação e Certificação de Mentores de Negócios da ABMEN (Associação Brasileira de Mentores de Negócios). Participa do Programa de Capacitação Empreendedora de Alta Tecnologia da FAPESP (Pipe Empreendedor) desde a sua 2ª. Edição.

SUPORTE ADMINISTRATIVO

treinamento-pipe@fapesp.br

COMITÊ ORGANIZADOR FAPESP

COORDENADORES DE ÁREA

Cátia Favale

Brasil

Painel de Área – Pesquisa para Inovação

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP

Rua Pio XI, 1500 – Alto da Lapa – São Paulo – CEP 05468-901

cfavale@fapesp.br

www.fapesp.br/



É graduada em Farmácia. Tem titulação *stricto sensu* em Biotecnociência no programa de pós-graduação da Universidade Federal do ABC (UFABC).

Trabalha como consultora e auditora de processos de implementação de estratégias da indústria farmacêutica. Trabalha também em projetos de disseminação das melhores práticas de empreendedorismo junto a professores e alunos na UFABC. Foi mentora de startups no Programa de Treinamento em Empreendedorismo de Alta Tecnologia (Pipe Empreendedor) da FAPESP em várias edições.

Trabalhou por mais de 20 anos como executiva da indústria farmacêutica e em outras empresas do mesmo setor. Tem extensa experiência no desenho e implementação de novos projetos no segmento, da prospecção à negociação, incluindo aspectos técnico-regulatórios, mercado e comerciais, além de recursos e competências para inovar.

Seus interesses de pesquisa são a adoção de novas tecnologias, gestão da inovação, Anvisa e o desenvolvimento tecnológico no Brasil.

Foi professora por 4 anos em cursos de graduação de Farmácia e Bioquímica e atualmente ministra cursos e palestras de atualização sobre Inovação e Sustentabilidade.

SUPORTE ADMINISTRATIVO

treinamento-pipe@fapesp.br

COMITÊ ORGANIZADOR FAPESP

COORDENADORES DE ÁREA

Vitor Mondo

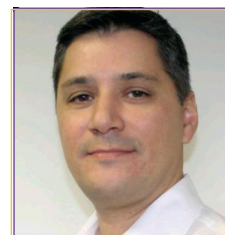
Brasil

Painel de Área – Pesquisa para Inovação

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP

Rua Pio XI, 1500 – Alto da Lapa – São Paulo – CEP 05468-901

vitor.mondo@embrapa.br



Vitor Mondo é bacharel em Agronomia (2003) e Ph.D. em Tecnologia de Sementes (2010), ambos títulos concedidos pela Universidade de São Paulo, Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz.

Desenvolveu sua carreira profissional na Agricultura Brasileira, na área de inovação empresarial, com forte ênfase em transferência de tecnologia. Liderou inúmeras iniciativas estratégicas bem-sucedidas em diversas frentes, incluindo gestão de portfólio de P&D, propriedade intelectual, licenciamento e comercialização de tecnologias e inovação aberta e empreendedorismo para agronegócios brasileiros e internacionais.

Em 2012, iniciou sua carreira na Embrapa como pesquisador, tendo a oportunidade de contribuir em diferentes cargos de gestão em inovação e empreendedorismo, incluindo o cargo de Secretário de Inovação e Negócios, e Gerente do Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) da Embrapa em Brasília. Desde o início de 2019, está localizado em Campinas/SP, onde conduziu diversos projetos de inovação aberta e empreendedorismo na agricultura.

Recentemente, desde meados de 2020, passou a integrar o Time de Inovação da Embrapa Agricultura Digital, trabalhando intensamente para estabelecer um ambiente produtivo de inovação, bem como uma cultura inovadora centrada na inovação aberta e na entrega de valor à sociedade.

SUPORTE ADMINISTRATIVO

treinamento-pipe@fapesp.br

EMENTA DO PROGRAMA

DATAS DO PROGRAMA

COMEÇO DOS TRABALHOS	13 DE MARÇO
WORKSHOP ON-LINE	20, 27 E 29 DE MARÇO / 03, 10, 17, 24 E 26 DE ABRIL 02, 08, 15, 22 E 24 DE MAIO
EVENTO DE ENCERRAMENTO	30 DE MAIO

EXPECTATIVAS DO PROGRAMA

Cada membro da equipe deve se comprometer a comparecer a todas as sessões planejadas do programa. Cada equipe deve ter dois membros que possam se comprometer com os workshops e mais 15 a 20 horas adicionais por semana, na descoberta do cliente e exercícios fora do workshop. Os membros adicionais da equipe devem se comprometer com 6-8 horas por semana.

DESCRIÇÃO DO PROGRAMA

A descoberta do cliente é um processo iterativo de sair fisicamente do prédio para entrevistar clientes em potencial e partes interessadas para entender seus problemas e pontos problemáticos no mercado e na sociedade. Essas entrevistas, ou experimentos, levam a aprendizados e percepções do mundo real que validam ou invalidam os principais componentes do modelo de negócios, muitas vezes sugerindo que se mude a direção.

Este programa fornecerá às equipes uma experiência de aprendizado prático e real com a descoberta do cliente e a transferência bem-sucedida de conhecimento em produtos e processos que beneficiam a sociedade. Toda a equipe se envolverá com a indústria. Você e sua equipe passarão seu tempo conversando e aprendendo com clientes, parceiros e concorrentes, e aprendendo a lidar com o caos e a incerteza de comercializar inovações e criar empreendimentos.

Este programa é sobre como sair do prédio. Você passará um tempo significativo fora do prédio, conversando com clientes e testando suas hipóteses sobre o que eles desejam em produtos e serviços. Gastaremos boa parte do nosso tempo nos workshops com o que você aprendeu conversando com os clientes, não com o que você já sabia ao entrar no programa. As equipes devem se esforçar para 15 entrevistas por semana, totalizando 100 entrevistas ao final do curso.

CULTURA DOS WORKSHOPS

Temos tempo limitado e os pressionamos, desafiamos e questionamos na esperança de que você progrida rapidamente. Seremos diretos, abertos e exigentes – assim como no mundo real. Esperamos que você reconheça que esses comentários não são pessoais, mas fazem parte do processo. Também esperamos que você nos questione, desafie nosso ponto de vista e se discordar tenha um diálogo real com a equipe de coordenadores. Essa abordagem pode parecer dura ou abrupta, mas faz parte do nosso desejo de que você aprenda a se desafiar de forma rápida e objetiva e a perceber que, como empreendedores, você precisa aprender e evoluir mais rápido do que jamais imaginou ser possível.

EMENTA DO PROGRAMA

RECURSOS ADICIONAIS

1) Peça acesso aos recursos adicionais

https://bit.ly/pipe_fapesp_2023_3

2) Steve Blank fornece dicas e exemplos úteis para se preparar para suas entrevistas com clientes.

<https://vimeo.com/groups/204136/videos>

Pre-Planning Pt. 1	(4'55)
Interviews Pt. 1	(5'40)
Interviews Pt. 2	(3'49)
Asking the Right Question	(2'37)
Assuming you know what the customer wants	(1'56)
Understanding the Problem (the right way)	(3'22)
Customers Lie	(2'37)
The Distracted Customer	(3'12)
Engaging the Customer	(3'37)
Customer Empathy	(2'25)
The User, the Buyer & the Saboteur	(2'24)
Death by Demo 1	(2'18)
Death by Demo 2	(1'45)

Para uma explicação mais detalhada sobre Customer Development e Lean Startup, aqui estão alguns vídeos curtos de Steve Blank da Kaufmann Founders School:

www.entrepreneurship.org/Founders-School/The-Lean-Approach/Getting-Out-of-the-Building-Customer-Development.aspx

www.entrepreneurship.org/Founders-School/The-Lean-Approach/Customer-Development-Data.aspx

www.entrepreneurship.org/Founders-School/The-Lean-Approach/Minimum-Viable-Product.aspx

3) Sugerimos que todos tenham os livros descritos. Os livros de Osterwalder têm prévias gratuitas da versão eletrônica.



VALUE PROPOSITION AND DESIGN

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Perard & Alan Smith

Existe uma cópia gratuita do primeiro Capítulo do livro em:

<https://strategyzer.com/books/value-proposition-design>



TALKING TO HUMANS

Giff Constable

Uma cópia gratuita do livro está disponível em:

www.talkingtohumans.com

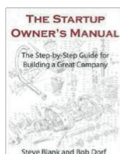


BUSINESS MODEL GENERATION

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Existe uma cópia gratuita do primeiro capítulo do livro em:

<http://businessmodelgeneration.com/book>



THE STARTUP OWNER'S MANUAL

Steve Blank & Bob Dorf

EMENTA DO PROGRAMA

ATRIBUIÇÕES DE INÍCIO EXIGIDAS

Você deve assistir a todos os vídeos do curso *"How to Build a Startup"*:

<https://www.udacity.com/wiki/ep245/downloads>

A licença Creative Commons se aplica – <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Você pode assistir no seu próprio ritmo, mas é recomendável ter concluído as palestras mostradas abaixo antes do workshop inicial:

- ◆ Aula 1: O que sabemos agora
- ◆ Aula 1.5A: Modelo de negócio
- ◆ Aula 1.5B: Desenvolvimento do cliente
- ◆ Aula 2: Proposta de valor
- ◆ Aula 3: Segmento de clientes

ATRIBUIÇÕES INICIAIS ALTAMENTE SUGERIDAS

As tarefas a seguir são complementares e devem ser usadas para fornecer uma maior compreensão do material. No mínimo, recomendamos que você verifique essas leituras.

- ◆ Business Model Generation – página 14-51
- ◆ O manual do Proprietário da Startup – páginas 195-199
- ◆ "12 dicas para entrevistas iniciais de desenvolvimento do cliente" por Giff Constable:
(<http://giffconstable.com/2010/07/12-tips-for-early-customer-development-interviews>)

ENTREGAS NECESSÁRIAS PARA O WORKSHOP #3

1. Uma apresentação de dois slides.
Você pode ser chamado para apresentar a todas as equipes e certamente apresentará a um grupo de colegas e coordenadores em uma sessão de break-out (divisão da turma). Consulte o modelo fornecido na página seguinte.
2. Dez ou mais contatos de clientes/indústrias que você espera entrevistar até o próximo workshop.

EMENTA DO PROGRAMA

RECURSOS ADICIONAIS

MODELO DE APRESENTAÇÃO PARA O WORKSHOP ON-LINE

SLIDE 1

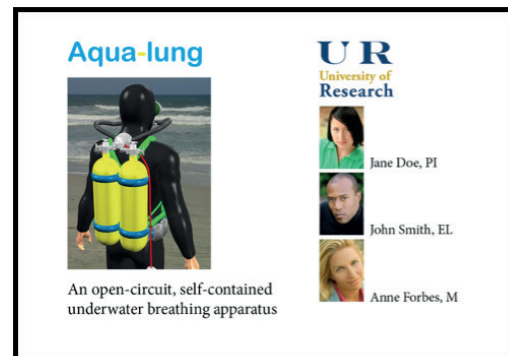
Título do Slide

Nome da equipe

Logotipo da empresa

Imagem e descrição do produto ou tecnologia (1 frase)

Imagens e nomes dos membros da sua equipe



SLIDE 2

Tela de modelo de negócios preenchida – Canvas

Recomenda-se criar um modelo online gratuitamente no Canvanizer:

<https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>

Use as perguntas da imagem abaixo para guiar suas respostas – concentre-se nos segmentos de clientes e propostas de valor

Parceiros Chave 6 Quem são seus principais parceiros? quem são seus principais fornecedores? O que você está recebendo deles... e dando a eles?	Atividades Chave 7 Quais atividades-chave você precisa? Fabricação? Desenvolvimento de software? Serviço de concierge pessoal? Recursos Chave 8 Quais recursos principais você precisa? Financeiro? Físico? Propriedade intelectual? Recursos humanos?	Proposta de Valor 1 Quais os problemas do cliente você está ajudando a resolver? Quais necessidades do cliente você está satisfazendo? Quais são os principais recursos do seu produto/ serviço que atendem aos problemas/necessidades do cliente?	Relacionamento com os clientes 4 Como você vai conseguir manter e aumentar os clientes? Canais 3 Por quais canais (vendas, distribuição, suporte) seus clientes desejam ser alcançados?	Segmento de clientes 2 Quem são seus clientes mais importantes? Quais são seus arquétipos? Que trabalho eles querem que você faça por eles?
Estruturas de Custo Quais são os custos mais importantes inerentes ao seu modelo de negócios? O que é mix de custos fixos e variáveis?	Fontes de receita 5 Como você vai ganhar dinheiro? O que é modelo de receita? O que são táticas de precificação?	9		

PONTA PÉ INICIAL: UM RESUMO DA PROGRAMAÇÃO

DATA	HORÁRIO	TÓPICO
SEGUNDA-FEIRA 13 março	13:30	Zoom Test
	14:00	Introdução de boas-vindas à FAPESP e WORKSHOP #1
	14:15	Reunião inicial com todas as equipes para revisar a logística e conectar os mentores às equipes Mentor/PI/EL*
	17:30	Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 20 março	13:30	Zoom Test
	14:00	WORKSHOP #2: Práticas recomendadas para entrevistas na descoberta do cliente para construir um modelo de negócio
	15:00	Apresentações das Equipes: Pitch de 5 minutos (5 slides - projeto, empresa, problema, proposta de valor, cliente)
	17:30	Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 27 março	13:30	Zoom Test
	14:00	WORKSHOP #3: Propriedade Intelectual
	15:00	Apresentações das Equipes *
	17:30	Fechamento
QUARTA-FEIRA 29 março	14:00 às 16:00	Horário de atendimento opcional e individualizado no Zoom (office-hours)
SEGUNDA-FEIRA 3 abril	13:30	Zoom Test
	14:00	WORKSHOP #4: Segmento de clientes, cadeia de valor e proposta de valor
	15:00	Apresentações das Equipes *
	17:30	Fechamento

* APRESENTAÇÃO DAS EQUIPES

As equipes apresentam sua versão atualizada do modelo de negócios (Canvas) em uma das três salas separadas.

Cada equipe tem 15 minutos no total, sendo 10 minutos para apresentações e 5 minutos para comentários da equipe de coordenação.

ON-LINE E WORKSHOP: ATRIBUIÇÕES

ATRIBUIÇÕES EXIGIDAS

Você deve assistir a todos os vídeos do curso *"How to Build a Startup"*:

<https://www.udacity.com/wiki/ep245/downloads>

A licença Creative Commons se aplica – <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Você pode assistir no seu próprio ritmo, mas deve ter concluído as palestras mostradas abaixo até abril e maio:

- ◆ Aula 4: Segmento de Clientes
- ◆ Aula 5: Canais
- ◆ Aula 6: Relacionamentos e fluxos de receita
- ◆ Aula 7: Parceiros chaves
- ◆ Aula 8: Adequação do modelo de negócio (Business Model Fit)

ATRIBUIÇÕES ADICIONAIS

A equipe de coordenação pode atribuir leituras curtas adicionais ou tarefas ao longo do programa, conforme necessário, com base no progresso das equipes.

WORKSHOP ON-LINE: CRONOGRAMA RÁPIDO

DATA	HORÁRIO	TÓPICO
SEGUNDA-FEIRA 10 abril	13:30 14:00 15:00 17:30	Test Zoom WORKSHOP #5: Canais Apresentação das Equipes * Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 17 abril	13:30 14:00 15:00 17:30	Test Zoom WORKSHOP #6: Relacionamentos e fluxos de receita Apresentação das Equipes * Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 24 abril	13:30 14:00 15:00 17:30	Test Zoom WORKSHOP #7: Parceiros-Chave Apresentação das Equipes * Fechamento
QUARTA-FEIRA 26 abril	Horário de atendimento opcional e individualizado no Zoom (office-hours) 13:30 14:00 17:30	Test Zoom Office hours Fechamento
TERÇA-FEIRA 2 maio	13:30 14:00 15:00 17:30	Test Zoom WORKSHOP #8: Adequação do modelo de negócio (Business Model Fit) Apresentação das Equipes * Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 8 maio	13:30 14:00 15:00 17:30	Test Zoom WORKSHOP #9: Apresentações de lições aprendidas e vídeos sobre a trajetória Apresentação das Equipes * Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 15 maio	13:30 14:00 16:00 17:30	Test Zoom Apresentação das Equipes * WORKSHOP #10: Conversa com investidor Fechamento
SEGUNDA-FEIRA 22 maio	13:30 14:00 15:00 17:30	Test Zoom Orientações para evento de encerramento Encerramento dos workshops Fechamento
QUARTA-FEIRA 24 maio	14:00 15:00	FAPESP PIPE 2 Horário de atendimento opcional e individualizado no Zoom (office-hours)

* APRESENTAÇÃO DAS EQUIPES

As equipes apresentam sua versão atualizada do modelo de negócios (Canvas) em uma das três salas separadas.

Cada equipe tem 15 minutos no total, sendo 10 minutos para apresentações e 5 minutos para comentários da equipe de coordenação.

WORKSHOP ON-LINE: CRONOGRAMA RÁPIDO

DATA	HORÁRIO	
TERÇA-FEIRA 30 maio	09:00	Welcome coffee
	09:30	Abertura do evento
	10:00	Apresentação das startups (parte 1)
	12:30	Almoço (<i>restaurantes próximos à FAPESP</i>)
	13:30	Apresentação das startups (parte 2)
	15:00	Coffee break
	15:30	Atividades finais
	17:00	Fechamento

EMPRESA 1: ALJAVA PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EXPERIMENTAL EM BIOTECNOLOGIA LTDA.

Nome do projeto: Organoides tumorais para medicina funcional de precisão - escolha da melhor abordagem terapêutica.
Empreendedor(a): Vilma Regina Martins / E-mail: vilma.martins@aljababiotech.com
Investigador(a) Principal: Luciana Harume Osaki / E-mail: luciana.osaki@aljavabiotech.com
Mentor(a): Fernando Santa / E-mail: fernando.santa@live.com

EMPRESA 2: BIOTECBLUE - AQUICULTURA E BIOTECNOLOGIA MARINHA SUSTENTÁVEL

Nome do projeto: Produção de *dunaniella sp.* rica em bioprodutos a partir de resíduo e efluente da carcinicultura super-intensiva
Empreendedor(a): Noreyni Christophe Grego Ndiaye / E-mail: nondiaye@gmail.com
Investigador(a) Principal: Jaqueline Rodrigues da Silva / E-mail: ccb.jaqueline@hotmail.com
Mentor(a): Anderson Alves / E-mail: anderson.alves@embrapa.br

EMPRESA 3: BLASTOCELL TECHNOLOGIES

Nome do projeto: Nanouterus.like: implementação comercial de um sistema de cultivo 3D para melhoramento da produção in vitro de embriões
Empreendedor(a): Raquel Zaneti Puelker / E-mail: progestmail@gmail.com
Investigador(a) Principal: Sarah Gomes Nunes / E-mail: sarah.nunes@unesp.br
Mentor(a): Katia Nachiluk / E-mail: katia.nachiluk@sp.gov.br

EMPRESA 4: CIM BIOTECH

Nome do projeto: Avaliação de aplicação de produto orgânico antisséptico em processo de bioetanol
Empreendedor(a): Mario César Souza e Silva / E-mail: cimbiotechmc@gmail.com
Investigador(a) Principal: Fernando Masarim / E-mail: cimbiotechmc@gmail.com
Mentor(a): Lilian Anefalos / E-mail: lilian.anefalos@sp.gov.br

EMPRESA 5: CLYONS PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EM BIOTECNOLOGIA INOVA SIMPLES (I.S.)/ CLYONSDIAG

Nome do projeto: Dispositivo point-of-care para investigação e diagnóstico de câncer de próstata
Empreendedor(a): Lucas Gomes da Silva Catunda / E-mail: lucasgscatunda@clyonsdiagnostica.com.br
Investigador(a) Principal: Thiago Martimiano do Prado / E-mail: thiagoprado@clyonsdiagnostica.com.br
Mentor(a): Christine Nogueira / E-mail: cpnog1@gmail.com

EMPRESA 6: CYBERPHYSICS COMPANY

Nome do projeto: Sistema adaptativo de reabilitação por prática de exercícios físicos com coleta de dados e monitoramento remoto em tempo real.
Empreendedor(a): Fabio Pomes Salles da Silva / E-mail: fabio@cyberphysics.com.br
Investigador(a) Principal: Andre Sernaglia / E-mail: andre@cyberphysics.com.br
Mentor(a): Catarina Cano / E-mail: catarina.cano@ufabc.edu.br

EMPRESA 7: DALLAS AUTONOMUS LTDA

Nome do projeto: Desenvolvimento e operação de VANTs/Drones autônomos para o setor agrícola, com alta capacidade de carga e performance, substituindo pulverização manual/trator/avição aérea. Solução servirá para trabalhar grandes áreas de lavoura hoje não atendidas.
Empreendedor(a): Marcus Vinicius Prianti / E-mail: mp@dallasautonomus.com.br
Investigador(a) Principal: Paulo Roberto Nascimento Pinheiro / E-mail: pp@dallasautonomus.com.br
Mentor(a): Glaber José Vaz / E-mail: glauber.vaz@embrapa.br

EMPRESA 8: ECOTRACE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO S.A./ECOTRACE

Nome do projeto: Inteligência artificial na modernização do processo de inspeção para indústria frigorífica de aves

Empreendedor(a): Maria Paula de Castro Santos / E-mail: m.paula@ecotrace.info

Investigador(a) Principal: Carolina Cesarino Coutinho / E-mail: c.coutinho@ecotrace.info

Mentor(a): Carlos Gamboa / E-mail: carlos.gamboa@ufabc.edu.br

EMPRESA 9: HUNA LTDA.

Nome do projeto: Painel de marcadores sanguíneos de rotina baseado em Inteligência Artificial para detecção precoce do câncer de mama.

Empreendedor(a): Marco Aurélio Kohara / E-mail: marco@huna-ai.com

Investigador(a) Principal: Daniella Castro Araújo / E-mail: dani@huna-ai.com

Mentor(a): Lucas Delgado / E-mail: lucas.delgado@emergebrasil.in

EMPRESA 10: INOVIA PESQUISA APLICADA E DESENVOLVIMENTO EM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL LTDA./ INOVIA

Nome do projeto: B-You: uma ferramenta baseada em Deep Learning para estimativa de medidas antropométricas a partir de imagens 2D

Empreendedor(a): Fernanda Kristina da Costa Balieiro / E-mail: fernanda.balieiro@inoviacorp.com

Investigador(a) Principal: Tiago José de Carvalho / E-mail: tiago.carvalho@inoviacorp.com

Mentor(a): João Lencioni / E-mail: joao.lencioni@gmail.com

EMPRESA 11: METAURA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO LTDA.

Nome do projeto: Fabricação de partículas de prata submicrométricas em batelada e escalonamento do método de precipitação química para produção industrial de pós de prata para aplicação automobilística.

Empreendedor(a): Érico Teixeira Neto / E-mail: erico@metaura.com.br

Investigador(a) Principal: Alisson Henrique Ferreira Marques / E-mail: lisson2009@gmail.com

Mentor(a): Daniel Pimentel / E-mail: daniel.pimentel@emergebrasil.in

EMPRESA 12: NAZARE & PETRONIO PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EXPERIMENTAL EM CIÊNCIAS FÍSICAS E NATURAIS LTDA

Nome do projeto: Uso de nanotecnologia na descontaminação de frutos e flores na pós-colheita, com foco no controle do cancro cítrico e mofo cinzento

Empreendedor(a): José Cabrera Flores / E-mail: josecabreralflores1965@gmail.com

Investigador(a) Principal: Ana Carolina Nazaré / E-mail: acarolnazare@gmail.com

Mentor(a): Ayrton Aguiar / E-mail: ayrton@mieza.com.br

EMPRESA 13: OPENLEX SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS LTDA./OPENLEX

Nome do projeto: Mecanismo para Extração de Documentos Regulatórios (MEDoRe)

Empreendedor(a): Danilo Amaral de Oliveira / E-mail: danilo@sigalei.com.br

Investigador(a) Principal: Bruno Squizzato Faiçal / E-mail: bruno@sigalei.com.br

Mentor(a): Wagner Ferreira / E-mail: wagnergf01@gmail.com

EMPRESA 14: PAULO DANIEL LEITE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (TRIAD FOR LIFE)

Nome do projeto: Desenvolvimento de um kit diagnóstico inédito do agravo do acidente causado por abelhas (*apis mellifera*)

Empreendedor(a): Paulo Daniel Leite / E-mail: pdlleite@gmail.com

Investigador(a) Principal: Bruna Cavecci Mendonça / E-mail: brucavecci@gmail.com

Mentor(a): Gabriela Victorelli / E-mail: gabriela.victorelli@slmandic.edu.br

EMPRESA 16: PROVERDE PROCESSOS SUSTENTÁVEIS

Nome do projeto: Utilização de processo fermentativo para o desenvolvimento de concentrados proteicos de feijão

Empreendedor(a): Camila Ikari / E-mail: camila.ikari@proverde.com

Investigador(a) Principal: Paula Speranza / E-mail: paula@proverdebiotech.com

Mentor(a): Bibiana Carneiro / E-mail: bibiana.carneiro@gmail.com

EMPRESA 17: REDLAB

Nome do projeto: Desenvolvimento de uma plataforma de análise térmica para revestimentos refratários de empresas do setor industrial

Empreendedor(a): Matheus Felipe dos Santos / E-mail: matheusfesan@gmail.com

Investigador(a) Principal: Tamires Miranda Milagres Portilho / E-mail: tamires.milagres@hotmail.com

Mentor(a): Helio Salles / E-mail: helioseabrasalles@gmail.com

EMPRESA 18: SEIP7 INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS LTDA. - ME/SEIP7

Nome do projeto: ALGAEFUN- Biorrefinaria de microalgas para a produção de oleoresina alimentar e subproduto proteico

Empreendedor(a): Luis Carlos Pasquale Rosa / E-mail: luiscarlosrosa@seip7.com

Investigador(a) Principal: Jaqueline Carmo da Silva / E-mail: jaquelinecarmodasilva@gmail.com

Mentor(a): Fabio Zoppi Barrionuevo / E-mail: fabiozb@yahoo.com.br

EMPRESA 19: SIGNATURE PLANEJAMENTO E CONSERVAÇÃO LTDA./SIGNATURE

Nome do projeto: Desenvolvimento de um sistema de rastreamento miniaturizado para monitoramento remoto de fauna

Empreendedor(a): Rafaela Cobucci Cerqueira / E-mail: rafaelacobucicerqueira@gmail.com

Investigador(a) Principal: Túlio Pires Oliveira / E-mail: tulio_po@hotmail.com

Mentor(a): Catarina Barbosa Careta / E-mail: caretta@usp.br

EMPRESA 20: SPECTRUM LINE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS ELETRO-ELETRÔNICOS LTDA. - EPP/SLPSEE

Nome do projeto: PalmaFlex UmiSolo-Total

Empreendedor(a): Fernando Ikedo / E-mail: ikedofernando@gmail.com

Investigador(a) Principal: Cynthia Cristina Martins Junqueira / E-mail: cyjunqueira@uol.com.br

Mentor(a): Luis Henrique Bassoi / E-mail: luis.bassoi@embrapa.br

EMPRESA 21: STHÉNOS INOVAÇÕES EM SAÚDE LTDA.

Nome do projeto: Desenvolvimento de produtos fitoterápicos a base de curcuminoides como anti-inflamatórios para aplicações na área veterinária.

Empreendedor(a): Luís Victor Dantas de Freitas / E-mail: victor@sthenos.com.br

Investigador(a) Principal: Ana Carolina Rodrigues Montes / E-mail: carol@sthenos.com.br

Mentor(a): Cesar Pomin / E-mail: cesar.pomin@hotmail.com



FUNDAÇÃO DE AMPARO À PESQUISA
DO ESTADO DE SÃO PAULO

SÃO PAULO RESEARCH FOUNDATION

Rua Pio XI 1500 – Alto da Lapa
05468-901 – São Paulo, SP – Brasil
+55-11 3838-4000



FAPESP – www.fapesp.br

PIPE – www.fapesp.br/pipe

PIPE Empreendedor – www.fapesp.br/pipe/empreendedor

Biblioteca Virtual – www.bv.fapesp.br