

Disciplina **Empreendedorismo científico: da pesquisa ao impacto**

PLANO DE AULA

Aula 5

Unidade III – Sustentabilidade financeira e fontes de fomento

Unidade IV – Relação com investidores e construção de propostas competitivas

Unidade V – Comunicação de impacto: desenvolvimento de *pitches*

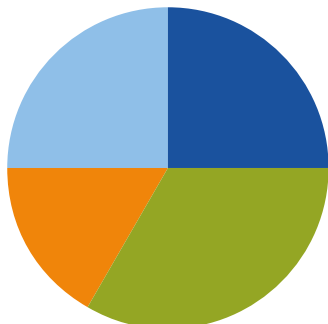
Conteúdo:

- Valoração tecnológica e precificação
- Fontes de financiamento
- Relação com investidores
- Construção de proposta para investidores e editais
- Elaboração de *pitches*

Ao final desta aula, o aluno será capaz de:

- Analisar diferentes métodos de valoração para determinar o valor financeiro de um ativo de propriedade intelectual;
- Esquematizar propostas de financiamento que atendam aos critérios de mérito técnico e viabilidade comercial exigidos por agências de fomento e fundos de investimento;
- Desenvolver estratégias de relacionamento e transparência para alinhar as expectativas de longo prazo do pesquisador com as métricas de retorno de investidores;
- Sintetizar dados técnicos e científicos em uma proposta de valor clara, focada na resolução de dores do mercado;
- Estruturar apresentações de impacto (*pitches*) que equilibrem o rigor da evidência científica com o poder de persuasão comercial.

Agenda sugerida:



- **00:00 – 01:00:** Valoração tecnológica e precificação
- **01:00 – 02:20:** Fontes de financiamento e construção de proposta para investidores e editais
- **02:20 – 03:00:** Relação com investidores
- **03:00 – 04:00:** Elaboração de *pitches*

Informações adicionais sobre a aula:

É indicado que os três primeiros momentos desta aula sejam ministrados por convidados com experiência nas áreas de atuação. A seguir estão os perfis sugeridos dos convidados para cada um dos temas e o que se espera que seja apresentado durante a aula:

Valoração tecnológica e precificação: é esperado que seja um egresso de programas de doutorado com perfil acadêmico-empresendedor consolidado. É essencial que ele tenha vivenciado o ciclo completo da inovação tecnológica: desde a concepção da pesquisa científica até a sua efetiva colocação no mercado, seja por meio da criação de um negócio ou via contratos de licenciamento e transferência de tecnologia para empresas estabelecidas. Alternativamente pode-se convidar alguém do “outro lado”, ou seja, um investidor que já tenha acompanhado o processo de valoração de ideias ou negócios. Sugere-se que o convidado aborde os seguintes tópicos: (1) Em qual estágio de maturação tecnológica (TRL) o projeto estava quando foi comercializado; (2) Quais ferramentas ou métodos foram usados para fazer o *valuation*; (3) Descrever o caminho percorrido para se chegar ao preço final do produto; (4) Lições aprendidas e barreiras enfrentadas ao transformar a pesquisa em produto.

Fontes de financiamento e construção de proposta para investidores e editais: o convidado aqui pode ser um pesquisador-empresendedor com histórico comprovado de captação de recursos, seja por meio de agências de fomento (preferencialmente), seja por outros meios, como investidores anjo. Outra opção é convidar um gestor de agência de fomento ou fundos de investimento que possua experiência direta na avaliação de propostas, capaz de decodificar os critérios de seleção e o que causa rejeição de projetos. A fala do convidado deve passar pela (1) apresentação de diferentes fontes de capital e o momen-

to certo para acessar cada uma; (2) o que os avaliadores buscam em propostas vencedoras; (3) principais motivos de reprovação em editais e como evitá-los; (4) relato prático sobre o processo de submissão de propostas.

Relação com investidores: é recomendado que o convidado seja um investidor de risco ou investidor anjo, com experiência no setor de deep techs. O perfil ideal é de um profissional que possua em seu portfólio empresas fundadas por cientistas, compreendendo o tempo de maturação de tecnologias complexas. Sugerimos os seguintes tópicos para sua apresentação: (1) Em que estágio de maturação o pesquisador deve buscar o investidor para evitar a diluição precoce ou a rejeição por imaturidade do negócio; (2) Mapeamento de redes de investimento anjo, fundos de *venture capital* e o papel do *networking* qualificado no ecossistema de inovação; (3) Explicação sobre os principais modelos de contrato e as cláusulas de governança que definem o poder de decisão e o papel do investidor na gestão; (4) Como manter uma relação saudável de transparência e como o investidor atual auxilia na captação de rodadas subsequentes; (5) Exemplos reais de pesquisadores que souberam alinhar sua visão acadêmica às expectativas de retorno do investidor.

O último momento da aula é sobre a criação e apresentação do *pitch*. É recomendado que essa aula seja dada pelo professor da disciplina, uma vez que está intimamente ligada com as últimas avaliações (apresentação do *pitch* e relatório de viabilidade e modelo de negócio). Assim, além de explicar a estrutura do *pitch*, o professor deve falar sobre a avaliação e como ajustar o *pitch* para atender aos critérios avaliativos.

Leituras recomendadas

ASTELA. **Playbook de pitch**. Disponível em: <<https://www.astella.com.br/matrix/playbook-de-pitch-1-introducao>>

FLACH, L. **Gestão da Transferência de Tecnologia em Ambientes de Inovação: Estratégias para Transformar Conhecimento em Resultados**. 1. ed. Florianópolis: Amazon, 2025.

GASSMANN, Oliver; FRANKENBERGER, Karolin; CSIK, Michaela. **O Navegador de Modelos de Negócio**. 2016.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; BERNARDA, G.; SMITH, A. **Value Proposition Design: Como Construir Propostas de Valor Inovadoras**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.

SAWYER, T. Y. **Financial Modeling for Business Owners and Entrepreneurs**. Apress, 2014.

SCHAUFELD, Jerry. Feasibility Analysis. In: SCHAUFELD, Jerry. **Commercializing Innovation: Turning Technology Breakthroughs into Products**. **Commercializing Innovation**. Apress Berkeley, 2015.

SETHI, A. **From Science to Startup**. Springer, 2016.