

ANEXO: Detalhamento do Curso e Etapas do Programa

CURSO "INOVAÇÃO PARA CIENTISTAS 2.0": Levando sua pesquisa da bancada para o mercado

O curso é o coração da Etapa II do programa. Desenvolvido pela Emerge especificamente para cientistas e profissionais que atuam na interface ciência-mercado, incluindo servidores de NITs e Agências de Inovação). Ele parte de um princípio simples: inovar a partir da ciência não exige que o pesquisador vire empreendedor, mas exige que ele entenda o caminho que transforma conhecimento em resultado e impacto para além da comunidade científica e acadêmica.

São 20 horas de conteúdo distribuídas em 10 módulos, acessados de forma assíncrona na plataforma Memberkit, ao longo de 6 semanas. O acesso à plataforma é mantido por até 1 ano após o encerramento do programa. Encontros síncronos complementam o conteúdo com discussões práticas, mentorias coletivas e troca de experiências entre os participantes.

O corpo docente reúne profissionais que trabalham diariamente com deep techs: especialistas em patentes, advogados de inovação, gestores de transferência de tecnologia e empreendedores de base científica, todos com formação científica e experiência prática no ecossistema brasileiro.

Instrutores: Daniel Pimentel (Diretor de Universidades e Transferência de Tecnologia, Mestre USP, Direito UFJF), Lucas Delgado (Diretor de Projetos e Novos Negócios, Engenharia de Produção UFJF, Finanças Corporativas Albany University), Yuri Trigo (Gerente de Novos Negócios, Engenharia de Materiais UFSCar), Rodrigo Brito (Diretor de Sustentabilidade no Mercado Livre, Engenharia de Sistemas IFMG, Mestre em Ciência da Computação UFMG), Isabella Katz Migliori (Especialista em Patentes CMPI, Doutora em Imunologia USP) e Rodolfo Guimarães (Especialista em Patentes IP Guimarães, Química USP, Advogado PUCSP).

MÓDULO 1 — Contexto e Conceitos Iniciais da Inovação de Base Científica

Introdução ao universo da inovação com base em ciência: o panorama do ecossistema brasileiro de CT&I, o papel das universidades como geradoras de tecnologia, o conceito de inovação aberta e o relacionamento ciência-mercado. Apresentação do "Vale da Morte da Inovação" (o gap entre a pesquisa e a aplicação) e do Quadrante de Pasteur, que mostra como pesquisa básica e aplicada podem e devem coexistir.

MÓDULO 2 — Business Case: Levando sua Pesquisa da Bancada para o Mercado

O que é um Business Case e por que ele é a ferramenta central para qualquer pesquisador que queira conectar sua ciência ao mercado. Estrutura e etapas de construção de um Business Case adaptado à realidade da pesquisa científica.

MÓDULO 3 — Definição do Mercado-Alvo para a Tecnologia

Como identificar quem vai se beneficiar da sua tecnologia e quem vai pagar por ela. Processo de Customer Development para deep techs, avaliação de tamanho de mercado, análise da cadeia de implementação tecnológica e construção da proposta de valor. Inclui casos reais de spin-offs brasileiras.

MÓDULO 4 — Estruturação do Plano de Desenvolvimento Tecnológico

O que é o Plano de Desenvolvimento Tecnológico (PDT) e como construí-lo. Uso do TRL (Technology Readiness Level) para mapear a maturidade da sua tecnologia e planejar os próximos passos. Visão geral sobre aspectos regulatórios relevantes para diferentes setores.

MÓDULO 5 — Noções Gerais sobre Estratégia de Propriedade Intelectual

Conceitos essenciais de PI: marcas, design, direitos autorais, software e patentes. Como usar a patente de forma estratégica: não apenas para proteger, mas para gerar valor e atrair parceiros. Como realizar uma busca de patentes, boas práticas para redação e casos práticos.

MÓDULO 6 — Definição do Modelo de Ida ao Mercado

A Lei de Inovação e o Marco Legal de CTI na prática. Estratégias de transferência de tecnologia: licenciamento, acordo de P&D, prestação de serviços, know-how. Modelos jurídicos para spin-offs acadêmicas, modelos societários e como navegar o tema de conflito de interesse na academia com segurança.

MÓDULO 7 — Definição do Modelo de Financiamento

O ecossistema de financiamento para inovação de base científica: subvenção, financiamento reembolsável, venture capital e investimento-anjo. Como calcular valuation e definir royalties em deep techs. Tipos de contratos de investimento e o que esperar de cada fonte de capital.

MÓDULO 8 — Estruturação dos Modelos de Apresentação para o Mercado

Como apresentar sua tecnologia dependendo do interlocutor: o Business Case para parceiros estratégicos, o Pitch para investidores, o data room para due diligence. Como montar propostas de serviços, propostas de P&D e propostas de investimento (cada uma com sua lógica e linguagem próprias).

MÓDULO 9 — Prospectando Parceiros e Investidores

Estratégias práticas para prospectar empresas, fundos e parceiros institucionais. Conceito de Wide Lens e a lógica da construção de rede no ecossistema de inovação. Effectuation: a abordagem empreendedora orientada aos meios disponíveis, especialmente relevante para quem está saindo de dentro da academia.

MÓDULO 10 — Preparando Minha Tecnologia

Como transformar o laboratório em um ativo estratégico: gestão de parcerias, formação de equipe, relacionamento com o ecossistema de negócios. Noções gerais de gestão financeira para projetos de inovação e estruturação de metas orientadas a resultado.

DETALHAMENTO COMPLETO DAS ETAPAS DO PROGRAMA

ETAPA I — Sensibilização, Divulgação e Análise de Enquadramento

(Maio a Julho — 7 a 8 semanas)

Esta etapa marca o início do programa e tem como objetivo mobilizar a comunidade acadêmica da UFMS para atrair candidatos qualificados e diversos. A Aginova e a Emerge executam em conjunto um plano de divulgação que inclui webinar de abertura, reuniões com representantes das unidades acadêmicas e materiais de comunicação sobre inovação de base científica e a estrutura do programa.

As inscrições são realizadas exclusivamente pelo SIGProj (sigproj.ufms.br), no período de 25/05 a 10/07/2026. Após o encerramento das inscrições, a equipe da Emerge apoia a Aginova na análise de enquadramento, verificando o atendimento aos requisitos do edital e consolidando a lista de participantes habilitados, publicada no Boletim Oficial da UFMS até 23/07/2026.

Principais resultados desta etapa: plano de divulgação executado, webinar de abertura realizado, inscrições recebidas via SIGProj, análise de enquadramento concluída e lista oficial de participantes habilitados publicada.

ETAPA II — Capacitação Online "Inovação para Cientistas"

(27 de julho a 31 de agosto — 6 semanas)

Os participantes habilitados recebem acesso à plataforma Memberkit com as 20 horas de conteúdo do curso, organizadas nos 10 módulos descritos acima. O ritmo é assíncrono (cada participante pode avançar no próprio tempo, embora haja uma cronograma de estudos para manter a turma no mesmo ritmo), mas cinco encontros síncronos estruturam a jornada coletiva:

O Kick-Off (27/07) marca a abertura formal da capacitação, apresenta a metodologia, os instrutores e alinha as expectativas dos participantes. O Workshop (03/08) aprofunda os conteúdos iniciais com exercícios práticos e discussão de casos. As três Mentorias Coletivas de Acompanhamento (10/08, 17/08 e 31/08) funcionam como espaços de tira-dúvidas, discussão dos projetos em desenvolvimento e contextualização dos conteúdos à realidade dos participantes.

A conclusão da Etapa II exige presença nos encontros síncronos (com possibilidade de justificativa para ausências) e progresso mínimo de 75% do conteúdo da plataforma. Os participantes que cumprirem os requisitos recebem certificado de conclusão emitido pela Emerge. O acesso à plataforma é mantido por até 1 ano após o término do programa.

Principais resultados desta etapa: acesso liberado a 20 horas de conteúdo, 5 encontros síncronos realizados e gravações disponibilizadas, relatório de progresso e participação, certificados de conclusão emitidos.

ETAPA III — Submissão e Seleção de Projetos

(17 a 28 de agosto — 4 semanas, em paralelo com a Etapa II)

Enquanto a capacitação segue em andamento, os participantes já começam a formar equipes e estruturar suas propostas. A submissão de projetos ocorre via formulário disponibilizado pela Emerge, com abertura em 17/08 e encerramento em 28/08/2026.

Cada equipe deve ter de 3 a 5 integrantes, obrigatoriamente incluindo ao menos um servidor efetivo da UFMS e ao menos um membro que tenha concluído a Etapa II. As propostas são avaliadas pela Emerge com base em quatro critérios ponderados: Potencial de Mercado (peso 1), Diferencial Tecnológico (peso 2), Capacidade de Execução da Equipe (peso 3) e Maturidade da Proposta (peso 2). Pontuações adicionais são atribuídas por integrante que tenha concluído a capacitação, por integrante do gênero feminino e pelo fato de a equipe ser liderada por uma mulher, por projetos classificados como tecnologia social e por equipes vinculadas a laboratórios cadastrados no PNIPE/SIGProj.

Os 10 projetos com maior pontuação são selecionados para a Etapa de Modelagem de Negócios. O resultado preliminar é publicado em 02/09, com prazo de recurso até 04/09 e resultado final em 08/09/2026.

Principais resultados desta etapa: formulário de submissão gerido, avaliação técnica conduzida, recursos administrativos julgados e lista dos 10 projetos selecionados publicada.

ETAPA IV — Modelagem de Negócios: Estruturação dos Business Cases e Pitches

(9 de setembro a 20 de outubro — 6 semanas)

Esta é a etapa de maior profundidade do programa. As 10 equipes selecionadas são acompanhadas pela Emerge em uma jornada intensiva de desenvolvimento, composta por 9 sessões de mentoria por equipe — distribuídas entre encontros individuais e coletivos.

As 6 Mentorias Coletivas (09/09, 16/09, 23/09, 30/09, 07/10 e 14/10) reúnem todas as equipes simultaneamente e cobrem progressivamente: Kick-off da Modelagem e alinhamento dos Business Cases; Proposta de Valor e Validação do Problema; Modelo de Negócios e Mercado; Estratégia de Go-to-Market e Tração; Propriedade Intelectual e Rotas de Transferência de Tecnologia; e preparação do Pitch Final.

As Mentorias Individuais (realizadas entre 09 e 18/09, agendadas com cada equipe) permitem um aprofundamento específico no projeto de cada grupo, com diagnóstico dos pontos críticos e orientação personalizada.

Ao longo das 6 semanas, cada equipe desenvolve e refina seu Business Case completo (incluindo proposta de valor, mapa de mercado, estratégia de PI, rotas de transferência de tecnologia, identificação de parceiros e plano de captação de recursos) e seu Pitch Deck para apresentação no Demoday.

Principais resultados desta etapa: 9 sessões de mentoria realizadas por equipe, modelos de negócio desenvolvidos e validados, Business Cases consolidados e Pitch Decks finalizados para o evento de encerramento.

ETAPA V — Encerramento e Demoday

(22 de outubro — 1 dia de evento + 2 semanas de relatório)

O Demoday é o evento de encerramento do programa e o momento de maior visibilidade para os projetos desenvolvidos. Realizado online em 22/10/2026, reúne as 10 equipes finalistas, uma banca avaliadora composta por especialistas em inovação e transferência de tecnologia, representantes da UFMS, da Emerge e convidados do ecossistema de inovação regional e nacional.

Cada equipe apresenta seu Pitch em até 5 minutos, seguido de até 3 minutos de perguntas e respostas com a banca. A avaliação considera Potencial de Mercado (peso 3), Diferencial Tecnológico (peso 3), Capacidade de Execução (peso 1) e Qualidade da Apresentação (peso 2). O objetivo da avaliação é formativo: gerar feedback estruturado e não ranquear ou penalizar os projetos.

O evento tem como propósito celebrar a conclusão da jornada, dar visibilidade institucional aos pesquisadores e seus projetos, e criar oportunidades concretas de continuidade: captação de recursos, parcerias para transferência de tecnologia, prototipagem ou criação de spin-offs.

Ao final, a Emerge entrega o relatório consolidado do programa com os resultados de todas as 5 etapas.

Principais resultados desta etapa: Demoday realizado com 10 projetos finalistas apresentados, feedback estruturado entregue a cada equipe, visibilidade institucional ampliada para a UFMS e relatório final consolidado do programa.