

Innovation: in Science, we trust!

3RD INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON TECHNOLOGICAL BUSINESS

Natal - Brazil. September 22 to 25, 2021

Technological
Business
Model
Showcase

SHOW YOUR
PROPOSAL
OF VALUE

 September 24, 2021
 2 p.m. - 5 p.m.
 Google Meet



Innovation: in Science, we trust!

3RD INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON TECHNOLOGICAL BUSINESS



Innovation: in Science, we trust!

The third edition of the International Symposium on Technological Business – ISTB is centered on the theme ‘Innovation: in Science, we trust!’. In the book ‘Capitalism, Socialism and Democracy’, published in 1942, the Austrian economist Joseph Alois Schumpeter associates the entrepreneur with economic development, based on his capacity to generate new ideas and to carry them out. Innovation, in turn, translates the implementation of market, social or organizational solutions and derives from science. Thus strong science, strong economics. The event takes place between September 22nd and 25th, 2021, in Natal-RN, in an online edition

Inovação: na Ciência, confiamos!

A terceira edição do Simpósio Internacional de Negócios Tecnológicos – SINT está centrada na temática ‘Inovação: na Ciência, confiamos!’. No livro ‘Capitalismo, socialismo e democracia’, publicado em 1942, o economista austríaco Joseph Alois Schumpeter associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, a partir da sua capacidade de gerar novas ideias e de realizá-las. A inovação, por sua vez, traduz a implementação de soluções mercadológicas, sociais ou organizacionais e deriva da ciência. Assim, ciência forte, economia forte. O evento acontece entre os dias 22 a 25 de setembro de 2021, em Natal-RN, em edição on-line

PPgCTI - UFRN

Site: <https://posgraduacao.ufrn.br/ppgcti>

YouTube: PPgCTI UFRN

Instagram: @ppgcti

ISTB

Site: <https://istb.ect.ufrn.br/en/>

REALIZAÇÃO:



Innovation: in Science, we trust!

3RD INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON TECHNOLOGICAL BUSINESS



General Organizing Committee

Prof. Dr. Zulmara Virgínia de Carvalho

Conference Chair

Coordenação Geral do Evento

Prof. Dr. Henrique Rocha de Medeiros

Technological Business Model Showcase Committee Chair

Coordenação do Comitê da Vitrine
de Modelo de Negócios Tecnológicos

Prof. Dr. Orivaldo Vieira de Santana Júnior

Scientific Committee Chair

Coordenador do Comitê Científico

Waldelino Duarte Ribeiro

Technical Committee Chair

Coordenação do Comitê Técnico

Technological Business Model Showcase Committee

Prof. Dr. Henrique Rocha de Medeiros

PPgCTI - UFRN

Krisna de Aquino Lira

PPgCTI - UFRN

Rodrigo Lima Taveira

PPgCTI - UFRN

PPgCTI - UFRN

Site: <https://posgraduacao.ufrn.br/ppgcti>

YouTube: PPgCTI UFRN

Instagram: @ppgcti

ISTB

Site: <https://istb.ect.ufrn.br/en/>

REALIZAÇÃO:



Vitrine de Modelos de Negócios Tecnológicos

SISTEMA DE ACOMPANHAMENTO DE APRENDIZADO DE ESTUDANTES (SLOP) <i>Cientista-Empreendedora: Maria Eduarda Franklin da Costa de Paula</i>	2
TERA - PLATAFORMA DE DESENVOLVIMENTO INDIVIDUAL <i>Cientista-Empreendedor: Wesley Castro Sabino</i>	3
GESTÃO ÁGIL DE SUPERMERCADOS VAREJISTAS <i>Cientista-Empreendedor: Wecsley Soares de Souza Costa</i>	4
FERRAMENTA DE MINERAÇÃO DE DADOS PARA RETENÇÃO DE CLIENTES <i>Cientista-Empreendedor: Erick Odlanier do Nascimento Xavier Cortez</i>	5
BIO SOLUÇÕES <i>Cientista-Empreendedora: Ana Keila Queiroz da Silva</i>	6
SISTEMÁTICA DE CÁLCULO DE MATRIZ DE RISCO PARA LICITAÇÕES – CONSULTORIA ESPECIALIZADA EM LICITAÇÕES E CONTRATOS <i>Cientista-Empreendedor: Judson Joris da Silva Soares</i>	7
APLICATIVO PARA IMPLANTAÇÃO E MONITORAMENTO DAS BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO EM QUEIJEIRAS ARTESANAIS <i>Cientista-Empreendedora: Lucielly Oliveira Watson</i>	8
OPEN DASH REPORTS <i>Cientista-Empreendedor: Gilvandro César de Medeiros</i>	9
INCLUTEC - TECNOLOGIA PARA INCLUSÃO E DIVERSIDADE ORGANIZACIONAL <i>Cientista-Empreendedora: Mona Paula Santos da Nobrega</i>	10
PINCEI <i>Cientista-Empreendedor: Glenn de Brito Cunha</i>	11
SISTEMA DE ANÁLISE DE CAPITAL DE ATIVOS INTANGÍVEIS <i>Cientista-Empreendedor: Heitor Marcelino Ovidio de Oliveira</i>	12
CONFECÇÃO DE CALÇADO BASEADO NA INDÚSTRIA 4.0 PARA PESSOAS COM PERDA DA SENSIBILIDADE PLANTAR: UM PRODUTO DE IMPACTO SOCIAL <i>Cientista-Empreendedora: Thaisa Wancy Silva Moraes</i>	13
MINING HEALTH <i>Cientista-Empreendedora: Krisna de Aquino Lira</i>	14
DO CAMPO À MESA: DESENVOLVIMENTO DE SISTEMA DE COMERCIALIZAÇÃO E LOGÍSTICA PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS <i>Cientista-Empreendedor: Francisco Belarmino de Macedo Neto</i>	15



SISTEMA DE ACOMPANHAMENTO DE APRENDIZADO DE ESTUDANTES (SLOP)

A educação para trilhar o futuro

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A DBrazil é uma empresa startup em processo de criação que visa promover produtos e soluções para a área educacional. A empresa conta um produto desenvolvido para ser um plataforma de acompanhamento estudantil, plataforma essa que já está em uso pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Esse sistema, denominado LOP, estará disponível no mercado em meados do ano de 2023, tendo como principal foco instituições de ensino fundamental e médio, e de ensino superior. A empresa também tem como foco lançar no final de 2023 um módulo voltado para a gerência de pequenas e médias instituições de ensino.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

O produto tecnológico é uma plataforma web, a qual tem por objetivo gerenciar atividades e enviar conteúdo para indivíduo matriculado na disciplina. Além disso, utilizando modelo de aprendizagem supervisionada, o sistema conseguirá prever o grau de dificuldade de cada questão, e assim, classificá-las como questões chave e em questões de treinamento. Por conseguinte, utilizando o modelo de aprendizagem não-supervisionada, será utilizado para prever o desempenho do aluno, e para isso, utilizando como métrica a quantidade de submissões de atividades correlacionadas com a margem de acerto nas atividades. É válido ressaltar que foram escolhidos modelos de aprendizagem mais ativos, bem como, a escolha de realizar atividades avaliativas com mais frequência e espaçadas acerca dos mesmos assuntos para fortalecer a criação de memórias de longa duração explícita. Por fim, o sistema irá avaliar o aluno obtendo a média do desempenho em todos os tópicos. Além disso, terá como restrição que o estudante cumpra com 75% dos tópicos programáticos, tendo em vista que essa exigência é feita por várias instituições como é especificado no regimento geral Universidade Federal do Rio Grande do Norte (2019). Com intuito de validar esse sistema será medida a taxa de desistência, frequência nas aulas e as notas, e comparando esses indicadores com o modelo educacional tradicional aplicado na instituição.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), 2019, em média 5% do produto interno bruto (PIB) mundial é destinado para educação. No Brasil o lucro líquido do setor da educação foi de 54,8Bi em 2019, 56,5Bi em 2018 e 58,7Bi em 2017 em resposta ao cenário econômico fraco (SALATI, 2019). Além disso, é importante ressaltar que os números do lucro líquido de 2019 foram um reflexo também do ajuste das empresas para a educação a distância (SALATI, 2019). Entretanto, enquanto o número de empresas ativas no Brasil vem sendo reduzido ano a ano desde 2013, as ligadas ao mercado educacional vem aumentando (Instituto Brasileiro de estatística e geografia (IBGE), 2019). No ano de 2019 o número de empresas do setor educacional saltou de 1,3 milhão para quase 1,8 milhão (IBGE, 2019). Sendo assim, o projeto pode chegar a ter alcance mundial. Em relação às concorrentes com Passei direto, Descomplica o sistema Lop apresenta inúmeras diferenças como não ser apenas central de

armazenamento de conteúdos, mas também avaliar o aluno de forma contínua e gamificada, além de encontrar as dificuldades dos discentes.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

A DBrazil comercializará o sistema Lop em módulos para atender desde instituições educacionais de pequeno porte até as de grande porte. A empresa visa comercializar os produtos através de vendas diretas, através da plataforma web da empresa. Além disso, a empresa contará com um setor de marketing que irá publicar semanalmente propagandas no Instagram, TikTok e Youtube, ainda fechará parcerias com influenciadores e youtubers voltados para área educacional. Ademais, contará com canais de divulgação no Instagram, TikTok, Twitter e Youtube. E por fim, fechará parceria com instituições de ensino.

RECURSOS-CHAVE (EQUIPE)

Maria Eduarda Franklin: Mestranda em Ciência, Tecnologia e Inovação, Bacharelada em engenharia Biomédica, Bacharel em Ciências e Tecnologia com ênfase em neurociências, Técnica em informática. Com experiência nas áreas de aprendizado de máquina, mineração e processamento de dados, desenvolvimento de software e hardware.

Orivaldo Santana: Doutor em Ciência da Computação, Mestre em Ciência da Computação, Bacharel em Ciência da Computação. Com experiência em Inteligência Artificial, Redes Neurais, Mapas Auto-Organizáveis e Robótica. Além disso, conta com a parceria de outros professores e alunos da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

PARCEIROS-CHAVE

Parceiros importantes seriam investidores, possíveis para injetar apoio financeiro ao projeto, bem como, continuar tendo o apoio da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Além disso, seria de suma importância ter como aliados empresas do ramo da tecnológico voltado para educação para nos auxiliar no respaldo tecnológico.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Será necessário um aporte de por volta de 250 mil reais, onde esse valor será destinado para infraestrutura da empresa, P&D, para contratação de funcionários, bem como destinada a base comercial. As receitas do sistema serão oriundas das vendas dos produtos e serviços que são oferecidos pela empresa, bem como também dos recursos das assinaturas mensais, semestrais e anuais do sistema.

VISÃO

O sistema Lop está em fase de testes de validação e desenvolvimento tecnológico, de forma, que os próximos passos para o projeto é a consolidação do produto e abertura de uma startup. Pretende-se em meados de 2023 começar a vender esse produto a nível regional e escalar para o nível nacional. Depois de 5 anos se o produto tiver bem aceito pelo mercado, começará a ser vendido para o mercado internacional, como o mercado europeu, e do leste asiático.

TERA - PLATAFORMA DE DESENVOLVIMENTO INDIVIDUAL

bem-vindo à sua melhor versão

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A Tera desperta a melhor versão de colaboradores através de um plano de desenvolvimento individual gamificado em alinhamento com as expectativas da marca contratante e anseios pessoais. A iniciativa impacta diretamente na performance das empresas, na fidelização e amadurecimento dos talentos e na redução dos custos e desgastes diretos e indiretos de demissões e rescisões.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A partir da definição dos objetivos e das competências a serem desenvolvidas, a plataforma apresenta o itinerário de aprendizado e recompensas artificiais, emocionais e financeiras aos colaboradores que engajam na plataforma, cumprindo tarefas, missões, e outras ações. A pandemia acelerou tendências como trabalho remoto, contratação de freelancers em escala e a valorização do segmento de tecnologia, carente de profissionais capacitados, cada vez mais disputados. O desenvolvimento das competências através da plataforma se torna o elo no qual o colaborador consegue se tornar a melhor versão de si mesmo, performando mais na empresa e ao mesmo tempo prepara o seu currículo para novos desafios. O diferencial da Tera será a integração assertiva entre desenvolvimento humano, gamificação e employer branding. O aplicativo será desenvolvido em React Native, framework moderno que permite a utilização tanto em iOS quanto em Android.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Empresas com setor de recursos humanos será o primeiro nicho de atuação. Desta forma, a imersão nas dores do público validará a plataforma e apontará novos horizontes de escala para pequenas empresas ou mesmo MEIs. O alcance global está previsto após a primeira fase de validação nacional. Diversos players atuam no mercado de educação corporativa, desde ferramentas para criação de universidades internas até gamificação de todos os indicadores do colaborador. A Tera se diferencia pela união da gamificação, desenvolvimento humano e employer branding com recompensas financeiras e emocionais. As plataformas concorrentes não possuem essas funções integradas.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

A abordagem Growth Hacking (data-driven) utilizará inbound e outbound marketing. Serão realizados pequenos experimentos em parceria com consultorias em gestão de pessoas. O inbound, ou marketing de atração, capta os leads através de anúncios patrocinados, materiais educativos e social media; já o outbound foca na prospecção direta das empresas com perfil de contratação.

RECURSOS-CHAVE

Para a produção do MPV será necessário investir em UX, desenvolvimento, servidor e marketing digital. O registro da marca já foi realizado na classe 35 e mais três estão em processo de registro, no segmento de treinamento, inovação e aplicativo. O marketing digital é necessário para garantir o mínimo de presença digital e comunicação com os usuários.

PARCEIROS-CHAVE

O autor da inovação é líder de agência de marketing digital. O edital de captação dos recursos para o MPV está em andamento através do Programa de Pós-graduação em Ciência, Tecnologia e Inovação - UFRN. A iniciativa concorrerá em editais de fomento e a versão beta será lançada com recursos próprios.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Por se tratar de um SaaS - Software as a Service, a performance financeira utilizará as métricas clássicas de recorrência sustentável e escalável (NPS, Churn, MRR e outros).

VISÃO

O lançamento beta ocorrerá em 2022. Em menos de 5 anos, espera-se atingir um grau de maturidade capaz de escalar a solução após uma jornada de adaptação e validação no mercado. Em longo prazo, a Tera será capaz de transformar o usuário em sua melhor versão através de novas soluções que vão além do escopo atual.



GESTÃO ÁGIL DE SUPERMERCADOS VAREJISTAS

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

Desenvolver um FRAMEWORK de processos e das ferramentas de gestão, em um supermercado varejista tratando o conjunto de métodos e padrões de trabalho capazes de descrever as atividades gerenciais por um modelo efetivamente implantado na organização, visando padronizar documentação de processos bem como melhorias de produtividades por parte do gerente de loja e gerenciadores de cada setor.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

É comum ver corporações com predominância na gestão por função e não por processos, tornando assim o seu resultado e forma de avaliar a gestão muito subjetiva, assim algumas funções não têm seus processos diários bem definidos e de fácil compreensão, uma vez que a operação trabalha sem documentar os processos na base, tornando difícil a compreensão das atividades e conscientização na geração de valor destes processos.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O mercado de varejo de supermercados é um dos mais importantes para a economia brasileira, com um impacto direto em diversos indicadores, conta com 91.351 lojas e chegou a faturar R\$ 554 bilhões em 2020. Os dados foram divulgados pela Associação Brasileira de Supermercados (Abras), que ressaltou que o valor representa 7,5% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. São 3 milhões de empregos diretos e indiretos no setor, dentro deste contexto se abre um leque de possibilidades de mercado, o projeto de implementação do framework tem como foco empresas (supermercados) de porte médio ou redes corporativas neste ramo.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

Desenvolver um projeto piloto em uma das lojas da rede Favorito Supermercados, mensurar o retorno

do projeto nós indicadores de faturamento, perdas e satisfação do cliente, depois fazer o escalonamento do trabalho para as demais seis lojas da rede, todo o trabalho será registrado de forma acadêmica/comercial para futuras parcerias.

RECURSOS-CHAVE

Para a implantação teremos o aval da diretoria da empresa, com o acompanhamento do Gerente de operações, o gerente de cada unidade de loja e seus gerenciadores de área serão responsáveis pela implantação dos processos definidos, toda a operação de loja (base) tem que ter conhecimento dos pontos abordados como padrão. Também se faz necessário o apoio da área de DPP (departamento de prevenção e perdas) para análise da evolução dos indicadores, todo processo terá Gestão direta do Gerente da unidade

PARCEIROS-CHAVE

Empresas e seus gestores

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Empresa privada, recursos próprios da empresa que será implantada como base, terá como objetivo a melhoria de indicadores de perdas que hoje é de 2,2% para 1,4% em cima do faturamento bruto da empresa hoje em torno de R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões reais), aumento do faturamento das unidades e do nível de satisfação dos clientes.

VISÃO

A perspectiva é de implantar todo o projeto dentro de dois anos e acompanhar seus indicadores neste período, diante dos resultados se teria um formato padrão de trabalho, sendo necessário as devidas adequações a cada cliente e ou empresa, levando em conta suas características, área de atuação e público alvo.



FERRAMENTA DE MINERAÇÃO DE DADOS PARA RETENÇÃO DE CLIENTES *ChurnAnalytics*

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

Em todo negócio a aquisição e manutenção de clientes são fatores estratégicos e de grande valia para qualquer empresa. Não apenas para aumento do lucro, mas também, para que a empresa aumente o valor agregado de seus produtos. Nesse contexto, ferramentas computacionais como a mineração de dados e inteligência artificial estão sendo determinantes para definição de melhores serviços e produtos. Assim, esse trabalho se propõe a aplicar a ferramenta de Mineração de dados *ChurnAnalytics* no contexto de aquisição/retenção de clientes em operadoras de planos de saúde.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

O ponto de partida do projeto consiste no levantamento dos indicadores relevantes para a saída de clientes da empresa. Esses indicadores serão de suma importância para adaptação da Ferramenta *ChurnAnalytics*. Para a realidade das operadoras de plano de saúde, ao qual esse projeto se propõe a fazer a análise, entenderemos como indicadores essenciais: Grau de utilização do plano, tempo de fidelidade do cliente, índice de satisfação, grau de adimplência/inadimplência, idade e sexo.

O próximo passo consiste em executar algoritmos preditivos de aprendizagem de máquina (AM) em torno dos indicadores escolhidos e identificar a predição dos clientes que podem deixar a empresa.

Devemos entender que nessa etapa estaremos efetuando a calibragem dos indicadores, bem como, a escolha do algoritmo preditivo utilizado através da observação da taxa de sucesso. Por meio dessa análise de dados poderemos adicionar ou remover indicadores através do reconhecimento de padrões ocultos no banco de dados, bem como, alterando a escolha do algoritmo preditivo. Cabe salientar que essa etapa pode ser revisitada a qualquer momento para ajustes finos de indicadores.

Assim, empregando a classificação de Rankings juntamente com os dados obtidos após a aplicação do algoritmo a empresa pode e deve decidir as melhores atitudes proativas a serem tomadas na retenção de clientes.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Atualmente, o mercado de planos de saúde vem em alto crescimento no cenário nacional devido ao ambiente pandêmico. De acordo com dados da

Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) o lucro líquido das operadoras de planos de saúde cresceu 49,5%, para R\$ 17,5 bilhões, em 2020 e a taxa de sinistralidade ficou em 75,4%, uma queda de sete pontos percentuais. Dessa forma, com o crescimento da procura de planos de saúde e a valorização do ramo empresarial, vemos um mercado aberto a um produto inovador com altas chances de sucesso e com pouca concorrência.

RECURSOS-CHAVE

Acreditamos que por ser uma solução que se propõe a diminuir taxas de evasão em planos de saúde, parceiros do segmento são indispensáveis. Assim, teremos, inicialmente, a UNIMED NATAL como parceiro ao ceder seus dados para desenvolvimento da pesquisa.

PARCEIROS-CHAVE

Foi evidenciado o potencial inovativo. Agora, esclareça os parceiros-chave existentes e/ou necessários.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

A proposta se apresenta com um baixo custo por ser um software que necessitará apenas de desenvolvimento inicial e futuras manutenções. Acreditamos que um desenvolvedor Full-Stack é suficiente para essa tarefa. Outro fator relevante para a proposta é que por ser uma solução web a mesma deverá ser hospedada em servidores na nuvem que atualmente possuem baixíssimo custo de hospedagem.

VISÃO

A perspectiva de implementação desse projeto científico-empresarial é bastante animadora, uma vez que, a transformação digital se tornou obrigatoriamente necessária e presente no dia a dia das empresas e não seria diferente no âmbito de planos de saúde. Dessa forma, a construção da ferramenta que utiliza uma vasta gama de dados não manipulados para obter respostas a grandes problemas emergentes se torna uma necessidade de todo o mercado. A ferramenta será construída e o mercado irá validar a sua eficácia, que uma vez comprovada irá inevitavelmente concorrer por espaço em seu segmento.

Innovation: in Science, we trust!

3RD INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON TECHNOLOGICAL BUSINESS

Natal – Brazil, September 22 to 25, 2021



BIO SOLUÇÕES

Pensando de forma consciente, preocupante e preservando o meio ambiente

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A Bio Soluções, é uma empresa que realiza o tratamento e reuso de efluentes, tendo como intuito a promoção da conscientização ambiental dos nossos clientes por meio de nossos serviços, possuindo um sistema que realiza o monitoramento e controle das análises em todo o processo. A organização também desenvolve um produto nome comercial fictício TATA ecocompatível e inovador, que será patenteado no final, no qual há utilização de biomassa vegetal biodegradável, com tecnologias de química verde em sua composição, o que auxilia na purificação dos efluentes tratados de resíduos até o atendimento dos parâmetros da portaria de consolidação nº5 do Ministério da Saúde de 03 de outubro de 2017, com posterior descarte do efluente em corpos d'água.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

O TATA é um filtro que será desenvolvido com biomassa biodegradável para tratar efluentes industriais, neste projeto com foco no efluente de biodiesel. Oriundo de matéria-prima in natura, apresenta baixo custo e ecompatibilidade, isto é, menor impacto ambiental. O processo de tratamento de resíduos industriais em desenvolvimento neste projeto envolve a análise preliminar e posterior dos efluentes tratados pelo TATA para o atendimento dos parâmetros físico-químicos, fitoquímicos, bacteriológicos, biológicos e toxicológicos. Em seguida, os dados obtidos serão processados pelo software de mineração de dados open source, resultando nas melhores combinações de técnicas de tratamentos para os resíduos industriais. A tecnologia envolve a combinação de diferentes técnicas de tratamentos biológicos, eletroquímicos e eletrocoagulação com eficácia.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O aumento da produção de biocombustíveis, em função da política de baixo carbono implementada pelo Governo Federal, estabelece um percentual de biodiesel no diesel. De acordo com a ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) desde 1º de janeiro de 2008, nesta lei o óleo que fosse vendido nos 35 mil revendedores de combustível de todo o Brasil tem um percentual obrigatoriamente, 2% de biodiesel até 15%, patamar a ser alcançado em 2023 (ANP, 2018). Esse aumento na demanda de biodiesel gerou um crescimento na produção de seu efluente residual atualmente estocado em função do alto custo de seu tratamento. Com o filtro TATA temos capacidade de alcançar consumidores individuais e coletivos, empresas pequenas, médias e de grande porte, abrangendo os ramos de condomínios, comércio, indústria, carcinicultura e construção civil, incluindo todos aqueles que produzem efluentes e destinam estes ao meio ambiente. Contudo, no primeiro momento, o foco será em águas residuárias de biodiesel. O mercado de tecnologia de tratamento de efluentes trabalha utilizando base de sistema de bombeamento de água, produtos químicos e sistema de membrana. No Brasil há empresas que atuam no ramo de tratamento de efluentes, fornecendo além do estudo do local, a coleta do efluente e o tratamento do resíduo com insumos químicos.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

Serão utilizados através das mídias sociais, pretende-se chegar aos possíveis clientes com postagens sobre os serviços oferecidos, vantagens do negócio, além de divulgação de resultados obtidos em projetos já desenvolvidos. A Bio soluções oferece as principais atividades aos clientes com o foco na resolução de problemas como consultoria, tratamento de efluentes para descartes, tratamentos de efluentes para reuso, monitoramento e controle na qualidade de água, análise físico-química e microbiológica. A empresa contempla uma equipe de vendedores com 2 perfis: vendedores que atender por televendas por meios dos canais de comunicação da empresa são

através de parceiros diretos como as mídias sociais (WhatsApp, Instagram, facebook), software gestor e consultores comerciais que fazem divulgação aos clientes potenciais em outras cidades.

RECURSOS-CHAVE (EQUIPE)

Efrain Pantaleon: Doutor em Física . Chief Information Officer/ Chief Financial Officer. Função: Acompanhamento de todo o processo de tratamento de efluente, engenharia e sistema de monitoramento.

Maria Aparecida Maciel: Doutora em Química. Chief Product Office. Função: Responsável pela escolha, processo e desenvolvimento de produtos e/ou substâncias.

Orivaldo Santana: Doutor em Ciência da Computação. Chief Technical Officer. Função: Acompanhamento dos sistemas de monitoramento remoto e Plataforma de Web Integrada.

Ana Keila Queiroz da Silva: Mestranda em Ciência, Tecnologia e Inovação, Licenciada em Ciências Biológicas e Bacharel em Administração. Chief Executive Office/ Chief / Chief Product Officer/ Chief Knowledge Officer/ Chief Human Resources Officer. Funções: Análises físico-químicas, fitoquímicas, bacteriológicas, biológicas e toxicológicas e tratamentos de efluentes.

Luciely Watson: Bacharel em Engenharia de Alimentos. Mestranda em Ciência, Tecnologia e Inovação. Chief Product Officer / Chief Communications Officer/ Chief Technical Officer. Funções: Desenvolvimento do protótipo do filtro TATA e tratamento de efluentes.

Jessica Macedo: Bacharel em Enfermagem. Mestranda em Ciência, Tecnologia e Inovação. Chief Communications/ Chief Marketing Officer/ Officer/ Chief Technical Officer - Funções: Design dos produtos e mineração de dados.

Felipe Queiroz de Oliveira: Tecnólogo em Redes. Chief Technical Officer. Funções: Pesquisador do sistema de monitoramento remoto e Plataforma Web Integrada.

Rosegleisson de Sousa Serafim: Bacharelando em Ciência, Tecnologia e Inovação. Função: Desenvolvedor da Plataforma de Web Integrada.

Jose Ozias do Vale Vicente: Bacharelando em Ciência, Tecnologia e Inovação. Função: Desenvolvedor do sistema de monitoramento remoto.

PARCEIROS-CHAVE

A Universidade Federal do Rio Grande do Norte através do Mestrado profissional de Ciência, Inovação e Tecnologia – UFRN, Laboratório de Robótica e o laboratório de Química Verde, Universidade Potiguar por meio do Programa de Pós-Graduação em Biotecnologia – PPGB/UNP e Laboratório de Biotecnologia. Inseridos em editais de fomentos à inovação (Catalisa ICT (Sebrae) - RN)

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

As receitas do filtro TATA vão ser oriundas das vendas produtos e serviços que são oferecidos pela empresa como também dos recursos das assinaturas mensais, semestrais e anuais da análise, acompanhamento e manutenção dos serviços prestados. Os investimentos obtidos serão gastos na preparação da biomassa vegetal biodegradável que englobam as análises dos parâmetros físico-químicos, fitoquímicos, bacteriológicos, biológicos e toxicológicos, desenvolvimento do produto (MVP, protótipo e final), pesquisa matérias (insumos eco-sustentáveis), mercadológica e tecnológica.

VISÃO

Quando a Bio Soluções, estiver no mercado a sua manutenção e monitoramento estará vinculada ao sistema flexível com crescimento em escalagem, tendo como foco atender as necessidades dos clientes.



SISTEMÁTICA DE CÁLCULO DE MATRIZ DE RISCO PARA LICITAÇÕES – CONSULTORIA ESPECIALIZADA EM LICITAÇÕES E CONTRATOS

Contract reset – Uma nova visão para seu contrato

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A proposta de valor vem através de consultoria especializada na área de gestão de contratos e licitações, no qual trabalha com as novas vertentes temáticas trazidas pelas leis 14.133/2021 e 13.303/2016, para iniciativa privada da área de obras públicas. Com isso, a Contract Reset que é uma série de sistemáticas relacionadas a gestão de contratos, nesse caso abordando a temática da matriz de risco, se associa a empresa “Inova + Engenharia” de forma a promover serviços de consultoria especializada. Seu público está direcionado para grandes construtoras ligadas a contratação de obras públicas e que possuem ampla participação em licitações a nível nacional.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A solução proposta vem de uma contratação de consultoria especializada em gestão de contratos que irá analisar, dentro de um processo licitatório, o elemento chamado matriz de risco, fazendo pontuações sobre sua confecção de acordo com a doutrina dessa área, em seguida será realizado um cálculo através dos métodos qualitativo e quantitativo (formatados para obras públicas), resultando em um relatório técnico circunstanciado que dará ao contratante uma análise da matriz de risco e seu impacto na licitação, além de um plano de risco.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O mercado relacionado à construção civil possui diversas vertentes, de forma que existem obras públicas e obras privadas, esse projeto está relacionado com as empresas privadas que trabalham em obras públicas. A necessidade de consultoria na área de gestão é latente, principalmente relacionada a assuntos de grande relevância e agora obrigatório como risco, visto que na nova legislação todas as obras devem ter matriz de risco.

A concorrência na área de risco executivo é praticamente “zero” visto que diferencia do risco corporativo, hoje praticado em algumas organizações, e quando alinha esse risco executivo a licitações e contratos se torna ainda mais raro. Sendo assim, esta consultoria terá caminho livre para prestação do seu serviço, ficando com a tarefa

de fazer entender a necessidade e obrigatoriedade de estudo deste elemento.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

Pelo fato de se ter exclusividade de serviço na área e estar inserido no meio de obras públicas, o acesso às grandes construtoras é facilitado, além disso com o portal da transparência o acesso aos certames se tornou algo ainda mais simples, fazendo com que estejamos sempre alinhados com as práticas e novidades de mercado. Para isso, através dos contatos das construtoras será ofertado o serviço e também através do Sinduscon (Sindicato da construção civil), CREA e outros que possuem este canal direto, fazendo com que o serviço escale de forma a atuar em toda e qualquer licitação de obras públicas.

RECURSOS-CHAVE

Será necessário equipe de captação e negócios, equipe técnica de análise de contratos e equipe administrativa, visto que as metodologias e sistemáticas não necessitam de criação de software específico.

PARCEIROS-CHAVE

Os parceiros estão ligados à captação de clientes que serão os CREA'S e o SINDUSCON.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

A sustentabilidade financeira é baseada praticamente em tempo de consultoria, onde o maior custo é o de analistas, que sendo de forma automatizada, a análise não requer grande quantidade de recurso humanos. A rotatividade de serviço segue o lançamento de licitações de obras públicas que é um ato contínuo de necessidade seja para manutenção de elementos seja para ampliação.

VISÃO

Temos a visão de até 2023, atuar em pelo menos 50% das grandes construtoras do estado do RN e até 2030 atuar em todo o Brasil.



APLICATIVO PARA IMPLANTAÇÃO E MONITORAMENTO DAS BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO EM QUEIJEIRAS ARTESANAIS



PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

Oferecer uma solução tecnológica simples e intuitiva (aplicativo) para a implantação e o acompanhamento dos registros de qualidade para que Queijeiras Artesanais possam se adequar às legislações sanitárias, obter seu registro junto aos órgãos fiscalizadores e produzir queijos seguros para a população.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A proposta é usar o *know-how* da equipe na implantação do Programa de BPF nestas indústrias e criar o **PROQUALI**, um aplicativo para auditorias e controles, com as ferramentas necessárias para o atendimento das legislações atuais e que possibilitará que estas empresas consigam se adequar às normas sanitárias, possam sair da clandestinidade e comercializar seus produtos formalmente.

O **PROQUALI** vai tornar o Programa de BPF acessível para as agroindústrias artesanais, disponibilizando de forma prática e na periodicidade correta todos os documentos a serem preenchidos para efetivar o controle de qualidade nestas empresas, fornecendo a possibilidade de acompanhamento por parte dos responsáveis da indústria e dos órgãos fiscalizadores. O desafio tecnológico do projeto é a obtenção de uma solução completa, abrangendo os itens essenciais do Programa de BPF conforme as legislações vigentes

tornando-se uma ferramenta imprescindível para os produtores de queijo e confiável para os órgãos de fiscalização.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Toda empresa que trabalha com alimentos é obrigada por lei a implantar as Boas Práticas de Fabricação. Diante disso, o público-alvo para o **PROQUALI** são as agroindústrias artesanais, inicialmente queijeiras, mas com capacidade de atender quaisquer segmentos de mercado na área de alimentos artesanais ou industriais. Estamos, portanto, diante de um mercado gigante e altamente promissor.

Atualmente, os programas de autocontrole são implantados por consultorias, que elaboram os documentos a serem preenchidos e futuramente arquivados. Neste sentido, o aplicativo tanto será uma ferramenta que facilitará o trabalho para consultores, como possibilitará que os profissionais responsáveis pelas agroindústrias possam implantar os processos e sobretudo mantê-los atualizados.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

Por se tratar de um aplicativo, a elaboração de conteúdos em redes sociais, voltados para a produção, qualidade e outros assuntos pertinentes ao setor queijeiro, através cursos on-line, podcasts, vídeos e textos, fará com que os possíveis clientes tenham acesso às funcionalidades do **PROQUALI** e toda a sua proposta de melhoria e facilidade.

EQUIPE E PARCEIROS CHAVE

A equipe é formada pela mestrandia, Engenheira de Alimentos, Técnica em Leite e Derivados e Especialista em Segurança dos Alimentos, um desenvolvedor para o aplicativo e um responsável pela criação e divulgação dos conteúdos para as redes sociais.

Orientam a aluna os Professores Henrique Rocha de Medeiros e Edgard Faria Correa, ambos pertencentes ao quadro do PPgCTI.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Projeções Financeiras: Como forma de monetização, a proposta é baseada em assinaturas mensais para a manutenção do aplicativo. Estas assinaturas terão valores diferenciados, de acordo com as necessidades dos clientes, podendo haver versões mais simples até a versão completa do aplicativo, que poderá ser, inclusive, personalizável.

VISÃO

O mercado do RN possui em torno de 300 agroindústrias artesanais que não possuem registro. Se forem levados em consideração o mercado do nordeste, este número torna-se muito mais expressivo, além da possibilidade de aplicação em vários outros estabelecimentos que processam alimentos.

Diante disso, estima-se um mercado inicial de 100 aplicativos implantados no primeiro ano, com assinatura média de R\$ 100,00. O retorno do investimento se dará, provavelmente, já neste primeiro ano. A partir do segundo ano, serão feitos novos investimentos para melhorias do aplicativo e incremento das propostas de divulgação deste



OPEN DASH REPORTS

Escalabilidade, Tecnologia e Liberdade:

Crie, avalie, evolua e inove com uma plataforma aberta de Business Intelligence

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

Em plena Economia Digital, coletar e analisar dados com intuito de extrair valor é mais que um diferencial, é uma oportunidade. No entanto, empresas em todos os níveis passam por sérias dificuldades para tornar essa prática uma realidade. Neste cenário, o projeto Open Dash Reports (ODR) traz como proposta de valor os pilares da escalabilidade, da tecnologia e da liberdade aplicadas em uma plataforma para suprir e tracionar negócios através de aplicações de análise de dados orientadas à *Business Intelligence* (BI).

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

Utilizando uma interface web interativa e parametrizável, o projeto ODR permite visualizar e analisar dados, investigar e descobrir tendências e até servir como base para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços. Fundamentado na Gestão Ágil e na Inovação Aberta, a plataforma ODR é construída sob licença de código aberto, garantindo total flexibilidade e liberdade para utilizar e customizar soluções, bem como faz uso de tecnologias que simplificam a integração com outros sistemas e aumentam a escalabilidade.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O mercado de BI e *Data Analytics* demanda por produtos e serviços globalmente e a tendência se mantém em alta. As linhas de atuação hoje existentes baseiam-se em duas frentes, formadas por (I) assinatura de ferramentas de BI e (II) empresas prestadoras de serviços. Ambos os segmentos apresentam falhas no estímulo à inovação: elevados custos, oferecendo ferramentas de código fechado e soluções que causam dependência, de modo que o cliente se torna refém das funcionalidades e recursos oferecidos.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

Liberdade, simplicidade e flexibilidade objetivam gerar alcance para o projeto: e este é o alicerce da estratégia utilizada. Com alcance, o ODR se coloca no mercado como uma alternativa para empreendedores, que poderão utilizar livremente a plataforma para explorar dados e prototipar ideias. À medida que o valor da aplicação inicial ganhe relevância, o desejo de

customização será estimulado: assim, a prestação de serviços da equipe ODR será de grande procura.

EQUIPE

A equipe ODR contempla analistas de negócios, analistas de *Business Intelligence*, designers de interface, cientistas de dados, engenheiros e desenvolvedores de software, combinando todas estas expertises para maximizar a entrega de valor

PARCEIROS-CHAVE

Os parceiros-chave para o projeto ODR são, além dos colaboradores da empresa, desenvolvedores e profissionais independentes que façam uso do software em projetos ou análises do dia a dia. Além disso, os próprios clientes são tidos, também, como parceiros, haja vista que o projeto visa crescer em paralelo ao sucesso e à satisfação de suas aplicações comerciais.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

O ODR está sendo criado por profissionais que acreditam, apoiam e veem valor na ideia e na equipe. Em um segundo momento, a colaboração de desenvolvedores independentes, através de comunidade de desenvolvimento de código aberto, também será de grande valia para continuar evoluindo de maneira aberta e colaborativa. O retorno financeiro do projeto se dará a partir da prestação de serviços e comercialização de soluções customizadas, sendo, ambos, oferecidos pela equipe ODR a um preço altamente competitivo no mercado.

VISÃO

Os princípios norteadores apontam que o interesse central é desenvolver uma solução de *Business Intelligence* em software web de elevada tração e com enorme potencial de escalabilidade. Neste sentido, no médio a longo prazo a empresa visa ter uma comunidade consistente evoluindo e utilizando o software ODR, bem como planeja-se também ter templates de soluções gerais de fácil customização para clientes. Assim, poderemos fornecer os melhores preços, com a melhor qualidade e no menor tempo possível.



INCLUTEC - TECNOLOGIA PARA INCLUSÃO E DIVERSIDADE ORGANIZACIONAL

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

Tecnologia para gerar inclusão e diversidade nas organizações de forma ágil e simples, contribuindo para o emprego pleno e produtivo das pessoas com deficiência. No Brasil, segundo o IBGE, existem 45 milhões de pessoas com deficiência e desse total apenas 389 mil possuem carteira assinada. Apesar das quase 800 mil vagas garantidas por força de lei no mercado nacional. No RN esse número de vagas obrigatórias ultrapassa 5 mil, entretanto apenas 59% delas estão ocupadas, apesar das 176 mil pessoas com deficiência, sendo destas 35 mil PCD com nível superior.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A Inclutec é uma plataforma assistiva para profissionais PCD cadastrarem seus currículos e obterem capacitações, e ofertará o serviço de alocação desses profissionais no mercado de trabalho, selecionando os profissionais pcd mais aderentes às vagas disponíveis nas empresas e/ou adequando as vagas das empresas aos profissionais PCD de modo a gerar mais inclusão e sustentabilidade na empregabilidade desses profissionais. A inteligência artificial possibilitará a realização dos match de candidatos, este mensura o quanto o profissional é aderente ao perfil do cargo em aberto Bem como os gaps de competência dos candidatos com capacitações com acessibilidade no mercado. A tecnologia Mindmatch, sistema de matchmaking e assessment (algoritmos de machine learning), é o sistema que vai realizar os diversos cruzamentos entre pessoas e ambientes, e o Analytics vai analisar os dados de forma agregada.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O mercado de alocação de profissionais é amplo, e muitas empresas já se especializam em nichos de mercado como negros, mulheres, pcds. A Inclutec concorre diretamente com as empresas de colocação profissional especializadas em PCD, como a Egalitê, PCD.com e Avulta. Entretanto as empresas citadas aqui concentram seus esforços no mercado Sul/Sudeste e não solucionam os gaps de capacitação encontrados nas empresas e nos candidatos. Além de utilizarem processos tradicionais de colocação de profissionais no mercado, possuindo pouca automação nos processos de busca, seleção ou qualificação dos profissionais.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

A Inclutec tem um posicionamento de mercado diferenciado da concorrência, primeiro pela tecnologia assistiva de sua plataforma, segundo pela inovação no processo de alocação de profissionais pcd e uso de AI nesse processo, além da modelagem do seu negócio que para além do lucro visa a transformação da vida de pessoas com deficiência através da ocupação de cargos nas médias e grandes empresas, se posicionando como uma SocialTech ou Startup de Impacto Social.

RECURSOS-CHAVE E EQUIPE

Para execução do protótipo será necessário o desenvolvimento de um sistema que possibilite a análise dos dados disponíveis, esse sistema está orçado em 55 mil reais. Além do investimento de outras tecnologias para garantir acessibilidade na plataforma, cerca de 15 mil reais e investimento para levantamento de dados necessários e curadoria de cerca de 10 mil reais. Um total de 77 mil reais. A equipe da Inclutec é formada por profissionais da área de Ceo, Psicólogos, Desenvolvedores e parceiros das associações de pessoas com deficiência.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

A forma de remuneração da tecnologia ocorre por anúncios e contratação direta das empresas com vagas. E pelos candidatos quando os matchs realizados se efetivam, a plataforma recebe 50% do primeiro salário do candidato. Estima-se que no primeiro ano a Inclutec consiga promover 500 matchs perfeitos, gerando um fluxo de caixa anual de R\$261.250. A assinatura da tecnologia para empresas divulgarem suas vagas e publicidade de empresas de capacitação gerará cerca de 156 mil por ano, total de R\$ 417.250,00.

VISÃO

Ser referência na transformação de empresas tradicionais para empresas inovadoras no tocante a formação de times diversos e inclusivos, a entrada da Inclutec no mercado é previsto para 2022 e buscará através do seu modelo de negócio escalar a inclusão de grupos historicamente excluídos no universo organizacional, sendo na primeira etapa do MVP focado nas pessoas com deficiência, e ampliando para negros, indígenas, lgbtqi+, mulheres, entre outros. Organizações inovadoras são diversas e inclusivas. A tecnologia é ferramenta para a transformação das organizações do futuro e aderentes a práticas ESG.



PINCEI

Mitigando o Paradoxo da Escolha

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A economia de livre mercado proporciona aos consumidores um grande leque de opções e facilidades. Entretanto, estes são bombardeados com publicidades e ofertas de todos os tipos por parte dos vendedores, que utilizam-se de diversas estratégias a fim de efetivarem suas vendas.

Como resultado disso, há uma quantidade tão grande de anúncios de promoções e ofertas que o usuário tem dificuldade em distinguir o que está realmente barato e o que não passa de publicidade.

Neste cenário, o Pincei surge como curador destes usuários no ambiente de e-commerce das grandes varejistas no Brasil, entregando a eles as reais promoções e descontos disponíveis.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

Nesta tendência mercadológica, o Pincei identifica, valida e compartilha com os usuários as promoções disponíveis no dia, com base em critérios internos, além das contribuições de outros membros através da comunidade da plataforma.

O usuário também poderá pesquisar o preço daquele produto em várias lojas através de uma só interface, lhe sendo sugerido a melhor oportunidade do momento, inclusive com disponibilização de cupom de desconto válido para a loja, se houver. Caso o preço do momento não seja interessante, o usuário poderá cadastrar um alerta para ser notificado sempre que o produto entrar em promoção ou atingir um valor mínimo.

Ao usuário também será conferida a possibilidade de autorizar a compra do produto de forma automática através do Pincei, uma vez que nem sempre chega-se a tempo na loja e aproveitar a promoção.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Segundo o Portal MailBiz, o faturamento das empresas brasileiras em 2020 foi 41% maior, em comparação a 2019. No primeiro semestre de 2021 houve um aumento de 30%, em relação ao mesmo período de 2020.

No Brasil, mesmo com a entrada de 13 milhões de consumidores efetuando sua primeira compra online em 2020.

Os principais concorrentes do Pincei são grandes empresas de Tecnologia, como a Zoom, Buscapé, Méliuz, Promobit, Pelando e BondFaro, além das Fintechs que oferecem Cashback nas compras finalizadas através de suas plataformas,

como a XP, PicPay, Banco Inter etc.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

A expansão através das redes sociais está acontecendo em progressão geométrica, tanto no WhatsApp e Instagram. Espera-se comportamento semelhante com a expansão para website e aplicativo móvel através de novas funcionalidades e uma melhor e mais ampla experiência do usuário no universo Pincei, seja através da curadoria de compras, consumo de conteúdos ou pesquisa de opinião de outros usuários.

RECURSOS-CHAVE

O quadro societário do Pincei possui experiência com esse tipo de curadoria e com foco em marketing de afiliados há dois anos. No final de 2020 iniciaram-se os investimentos em desenvolvimento tecnológico, com a incorporação de um CTO como sócio, contratação de desenvolvedor *full stack*, estagiário de Tecnologia da Informação e, atualmente, a empresa está em busca de desenvolvedor front-end, já em conversas avançadas.

Em razão das grandes demandas de desenvolvimento, é estimada uma necessidade considerável de aumento da equipe de desenvolvedores nas áreas de Data Science, front-end, back-end e desenvolvimento Web, a fim de dar celeridade nas expansões.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

A base do Pincei é Global, ou seja, dada a abundância de anúncios e publicidade, os consumidores de grandes mercados passam por dores semelhantes.

A monetização advém de comissões oferecidas por varejistas que identificam a compra do produto através da origem em algum dos canais de divulgação do Pincei, que atualmente são WhatsApp, Instagram e YouTube.

VISÃO

Em um ano, a expectativa é estar com uma forte produção de conteúdo para atrair novos usuários, já estar com a plataforma própria de divulgação (web e mobile) das ofertas selecionadas e iniciando as atividades do comparador de preço com autorização prévia de compra.

SISTEMA DE ANÁLISE DE CAPITAL DE ATIVOS INTANGÍVEIS

PleXxus Analysis

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

As universidades possuem um complexo arcabouço de capital intelectual, porém com a grande quantidade desses bens intangíveis torna-se difícil realizar uma mensuração e poder, por exemplo, comparar uma universidade/ departamento com outro.

A Plexxus Analysis, é um projeto científico-empresarial, que tem o objetivo de mensurar o potencial do capital intelectual/intangível nas universidades/ departamentos..

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A proposta é uma metodologia voltada para a criação de um índice composto por indicadores de capital intelectual/ intangível identificado em Universidades/ departamentos.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

A metodologia poderá ser aplicada em diversas universidades, que a medida em que for se calculando os índices em cada uma delas, poderá ser feito um ranking entre departamentos, ou instituições em que foi aplicada a metodologia.

Já existem alguns índices que conseguem mensurar e ranquear instituições/departamentos no Brasil utilizado principalmente pelo Ministério da Educação (MEC), porém sem a formação de indicadores a partir de dados sobre o capital intelectual da instituição.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

A criação de um índice composto por indicadores a partir do levantamento de informações em relação ao capital intelectual é a principal originalidade do projeto.

Não há a necessidade de ser escalável, tendo em vista que é uma metodologia e poderá ser utilizada a qualquer momento, desde que se tenha a base do método..

RECURSOS-CHAVE

O principal recurso é a obtenção de dados junto às instituições/ departamentos, bem como uma base bibliográfica para a criação dos indicadores e do índice,

PARCEIROS-CHAVE

Como parceiros-chave temos as Universidades que fornecerá dados e informações referente aos indicadores de capital intelectual.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Por se tratar de uma metodologia, não existe necessidade de se mapear uma sustentabilidade financeira.

VISÃO

O projeto por fim objetiva encontrar um índice que meça os ativos intangíveis das universidades/ departamentos, futuramente pode-se fazer uma comparação entre as instituições baseadas nos valores de seus respectivos índices.



CONFECÇÃO DE CALÇADO BASEADO NA INDÚSTRIA 4.0 PARA PESSOAS COM PERDA DA SENSIBILIDADE PLANTAR: UM PRODUTO DE IMPACTO SOCIAL

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A perda de sensibilidade nos pés é uma alteração irreversível. Uma vez instalada, a solução é sanar a dor através de calçados personalizados que protejam a área afetada, já com feridas ou evitar que elas apareçam. O usuário em potencial para receber o calçado personalizado é o paciente portador de neuropatia periférica por hanseníase ou de outra origem.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

A indústria 4.0 prevê a união do mundo físico, digital e biológico, impactando o desenvolvimento econômico, onde a produção é personalizada (Shuwab, 2016). Utilizando o conceito de prototipagem rápida, onde a fabricação digital consiste em produzir, por meio de máquinas computadorizadas como impressoras 3D ou fresadoras CNC os protótipos físicos a partir de modelos digitais por meio de softwares podem maximizar a replicabilidade e adaptabilidade do produto, evitando gastos e poupando tempo. Foram produzidos dois MVPs estamos em fase de validação do produto.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

No momento, no Rio Grande do Norte o SUS desativou a oficina estadual no CRIE e está licitando as órteses através de empresa privada, não podendo adquirir um número que atenda a demanda reprimida.

O custo de um calçado (MVP) utilizando esse método pode variar entre 600 e 850 reais, quando no mercado o custo de um sapato ortopédico varia de 1000,00 a 1.500,00 reais.

Existe no Mercado Estadual três empresas que produzem sapatos ortopédicos. O diferencial da empresa é poder adequar o gosto do cliente a funcionalidade da órtese.

O Brasil é o segundo país com maior número de casos de Hanseníase no mundo, existe uma grande demanda de pacientes com alterações sensitivas, Diabetes Mellitus também é responsável por causar perda da sensibilidade plantar.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

O Projeto visa fomentar no Sistema Único de Saúde a construção de uma oficina de Tecnologia Assistiva Estadual para produção desse tipo de órtese equipada com tecnologia e fornecer para os pacientes o produto. A negociação da produção de órtese tendo a tríade: Estado, Setor Privado e Universidade como elo de possibilidades de receita. Escalonar desse processo de produção de órtese para outros estados do Brasil.

RECURSOS-CHAVE

O recurso chave para o projeto é a equipe composta por profissionais com habilidade técnica nas áreas de Terapia Ocupacional, Programador, Operador de máquina, Sapateiro, Designer e Contador.

PARCEIROS-CHAVE

A Universidade Federal do RN, Governo do Estado do RN, o SEBRAE, Sapateiro Daniel Calçados.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Avaliações de pacientes com perda de sensibilidade plantar para o setor privado, a venda do produto em si; editais de geração de renda; a capacitação de profissionais no setor privado e adesão de patrocinadores são soluções para captar receita.

Desenvolvimento e gestão do negócio de impacto social através de geração de renda para pacientes e suas famílias também pode ser uma forma de auxiliar o retorno ao mercado de trabalho de pacientes afetados pela hanseníase.

VISÃO

É dentro desse contexto, que se identifica uma janela de oportunidade capaz de trazer retorno para sanar um problema físico, emocional e financeiro, solucionando um problema no Sistema Único de Saúde. Gastos iniciais totais: R\$45.700,00 mais custo mensal de R\$ 11.000,00. Montar a primeira oficina de órtese utilizando tecnologia de ponta para o atendimento no Rio Grande do Norte, posteriormente capacitar outros estados e profissionais de saúde.



MINING HEALTH

Saúde digital e cuidado personalizado

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

A hipertensão é considerada um dos principais agravantes do quadro de Covid-19, e segundo Ministério da Saúde (MS) foi responsável por óbito de 34 pessoas/hora no ano passado, sendo que 35% da população dos portadores sofre da comorbidades. Este projeto científico-empresarial é uma solução de mineração de dados visando um cuidado personalizado, destinado a empresas do segmento de saúde suplementar, (operadoras e seguradoras de saúde), clínicas e demais empresas que precisam potencializar programas de promoção à saúde e atenção primária.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

Este projeto objetiva desenvolver uma plataforma digital, Mining Health – Saúde digital e cuidado personalizado, para classificação e predição de doenças, utilizando técnicas de mineração de dados, para identificar padrões e deste modo, gerar novas informações.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

O Brasil tem 12.700 startups, segundo a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), com crescimento de 27% em relação a 2018, quando eram de 10 mil empresas e 20 vezes mais do que em 2011. De acordo com a holding saudeventures, o investimento em startups de saúde as chamadas “healthtechs”, atingiram US\$ 183,9 milhões, no primeiro semestre de 2021. O setor se expandiu com a pandemia Covid-19 e as mudanças na vida da população, que precisou se adaptar a um mundo virtual, incluindo nos cuidados com a saúde.

O projeto é viável economicamente, pois os recursos chave iniciais são com equipes de desenvolvimento, gestão e marketing, e poucas soluções existentes no Brasil e nenhuma na região norte nordeste.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulgou em março de 2020 um novo programa de acreditação de operadoras. Para obter a certificação as operadoras devem cumprir critérios pré-estabelecidos, como estar inscrita regularmente em programas para monitoramento técnico-assistencial, assim a agência incentiva as operadoras de saúde a investirem cada vez mais em medicina preventiva e promoção da saúde.

RECURSOS-CHAVE

Os recursos-chave necessários são equipes de desenvolvimento, de gestão e de marketing e propaganda.

PARCEIROS-CHAVE

Operadoras de saúde;
Empresas do segmento de medicina preventiva;
Startups de saúde e bem-estar;
Empresas com programas de atenção primária a saúde;

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

A monetização será através do modelo de software como serviço Software as a Service (SaaS), o usuário trata o software como uma assinatura, pagando um valor para usá-lo durante determinado período. Nesse meio tempo, recebe todas as atualizações disponíveis.

VISÃO

Implantar a solução na operadora de saúde Unimed Natal para posteriormente utilizar o case de sucesso e promover a plataforma no sistema Unimed (Brasil) e em outras operadoras/ empresas.



DO CAMPO À MESA: DESENVOLVIMENTO DE SISTEMA DE COMERCIALIZAÇÃO E LOGÍSTICA PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

Produtos frescos e confiáveis desde a origem até a sua mesa

PROJETO CIENTÍFICO-EMPREENDEDOR

Os maiores gargalos para o pequeno produtor são a logística de escoamento da produção e a comercialização, ao mesmo tempo muitos consumidores estão a busca por produtos mais frescos, saudáveis e de procedência.

Em um mercado concorrido como o do agronegócio, agregar valor aos produtos é uma alternativa para o pequeno produtor rural se manter na atividade, e a solução pode ser investir na verticalização da cadeia de produção e atender diretamente o consumidor final.

SOLUÇÃO TECNOLÓGICA

O presente trabalho objetiva desenvolver uma plataforma de *marketplace* para pequenos produtores rurais e agroindústrias no atendimento direto ao consumidor final permitindo que receba em casa um produto de qualidade, fresco e de procedência.

A plataforma será capaz de estruturar a operação logística para fazer a distribuição dos produtos rurais à residência dos clientes através do compartilhamento de infraestruturas logísticas.

Através de Big Data, Data Mining (mineração de dados) e Inteligência Artificial, serão estabelecidos padrões de compras possibilitando a previsão de consumo apoiando os produtores na programação da sua produção.

Permitirá um mercado spot (comércio B2B) entre os produtores e agroindústrias para comercialização dos excedentes das suas produções.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Existem no Brasil cinco milhões de pequenas propriedades rurais (IBGE, 2017). No campo, a agricultura familiar foi responsável por R\$ 131,7 bilhões, 23% de tudo o que gira nas fazendas brasileiras. São 10 milhões de postos de trabalho, com 67% do total da atividade agropecuária.

Os principais concorrentes são as plataformas de entrega de comida como: Ifood, Rappi, Uber Eats, além de outras plataformas de feiras online. O diferencial do sistema é oferecer o fair trade (comércio justo), indicando ao consumidor a origem e garantia de produtos frescos.

O modelo proposto é escalável e pode inclusive ser utilizado em outros países além de ser

ampliado

para atendimento também a bares, restaurantes, hotéis, pousadas etc.

ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO E DE TRAÇÃO MERCADOLÓGICA

As soluções disponíveis para o produtor atuam apenas como e-commerce, onde ele precisa providenciar a logística de entrega de seus produtos. Na plataforma, a infraestrutura logística de cada produtor poderá ser compartilhada, baixando os custos.

Assim, a inserção da plataforma no mercado se dará por regiões de abrangência onde os produtores conseguirem atender.

RECURSOS-CHAVE

O desenvolvimento da plataforma poderá acontecer em parceria com alunos da ECT-UFRN e será liderado por Francisco Belarmino de M. Neto, Eng. de Produção, Desenvolvedor de ERP e empresário do setor de laticínios com mais de 20 anos de experiência, líder sindical que possui network com mais mil produtores rurais e agroindústrias.

PARCEIROS-CHAVE

Serão firmadas parcerias com SEBRAE, SENAR, EMATER e CECAFES para mobilização dos produtores rurais, além da ECT-UFRN que poderá participar do desenvolvimento da plataforma.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

Como a plataforma propõe resolver um problema recorrente para os pequenos produtores rurais, considerando menos de 1% desse público utilizando o sistema, já se vislumbra um mercado de um bilhão de reais.

Os custos da operação depois de desenvolvida a solução são inerentes às taxas de cartão de crédito, manutenção do sistema, mobilização de produtores e transportadores e ao marketing.

VISÃO

Com os investimentos necessários, em pouco mais de seis meses já seria possível realizar os primeiros testes pilotos e iniciar sua execução.

Graduate Program in Science, Technology and Innovation - PPgCTI

The mission of the Graduate Program in Science, Technology and Innovation - PPgCTI of the Federal University of Rio Grande do Norte - UFRN is to spread the culture of innovation among economic agents of the triple helix, focusing methodological efforts on development and, mainly, on implementation solutions for market, organizational and social problem situations, as well as boosting the Brazilian Technological Readiness Level. Based on this purpose, the Program's objectives are: to produce knowledge and train qualified human resources in Science, Technology and Innovation connections, highlighting the effort to apply entrepreneurial science and transfer knowledge and technology. In this direction, the PPgCTI value proposition unfolds in thinking and developing, in an integrated way, science in an entrepreneurial way and entrepreneurship in a scientific way.

Programa de Pós-graduação em Ciência, Tecnologia e Inovação - PPgCTI

A missão do Programa de Pós-graduação em Ciência, Tecnologia e Inovação - PPgCTI da Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN é difundir a cultura da inovação nos agentes econômicos da tríplice hélice, centrando esforços metodológicos no desenvolvimento e, principalmente, na implementação de soluções de situações-problema mercadológicas, organizacionais e sociais, bem como no impulsionamento do nível de maturidade tecnológica brasileiro. A partir desse propósito, são objetivos do Programa: produzir conhecimento e formar recursos humanos qualificados nas conexões Ciência, Tecnologia e Inovação, destacando o esforço de aplicar ciência empreendedora e de transferir conhecimento e tecnologia. Nessa direção, a proposta de valor do PPgCTI se desdobra em pensar e em desenvolver, de forma integrada, a ciência de forma empreendedora e o empreendedorismo de forma científica.

