

# **Programa Santander USP de Inovação e Empreendedorismo - Criação de Startups - Edição 2024**

DISPÕE SOBRE O PROGRAMA SANTANDER-USP, EDIÇÃO 2024, SOB A GESTÃO ACADÊMICA E ADMINISTRATIVA DA AGÊNCIA USP DE INOVAÇÃO QUE VISA APOIAR O PROGRAMA STARTUP USP.

## **I. Da caracterização do edital do Programa Santander USP de Inovação e Empreendedorismo - Criação de Startups - Edição 2024**

O Programa Santander USP de Inovação e Empreendedorismo - Criação de Startups - Edição 2024 é uma ação da USP, por meio da Agência USP de Inovação, em parceria com a Pró-Reitoria de Graduação e a Pró-Reitoria de Pós-graduação, que visa selecionar estudantes de graduação e de pós-graduação de elevado mérito acadêmico para realizarem atividades de desenvolvimento tecnológico e de inovação no “**Programa STARTUP USP**”. O apoio do Programa Santander Universidades será por meio da concessão de bolsas para alunos da USP. As bolsas serão concedidas às equipes de estudantes regularmente matriculados, que se encontram desenvolvendo protótipos de novos produtos, serviços e/ou experiências, com foco na estruturação de novos empreendimentos, que tenham cursado alguma das disciplinas relacionadas a empreendedorismo e inovação oferecidas na USP (informações disponíveis no <https://hubusp.inovacao.usp.br/educacao>) ou participado de programas de fomento ao empreendedorismo realizados pelas entidades estudantis (informações disponíveis no <https://hubusp.inovacao.usp.br/iniciativas>), e que tenham por objetivo realizar o refinamento das suas propostas de valor e estruturar o modelo de negócios da sua startup passando por processo de pré-incubação de 04 meses.

Os bolsistas atuarão sob a supervisão de docentes da USP e de mentores, que acompanharão o projeto, e deverão, primordialmente, contribuir com as atividades de desenvolvimento de tecnologias, acesso aos mercados e estruturação do negócio.

Este Edital prevê a distribuição de:

- a) Bolsas de 04 meses, para estudantes de graduação e de pós-graduação, organizados em equipes para desenvolvimento de projetos de startups em fase de pré-incubação;
- b) As equipes devem ser constituídas por no mínimo 02 (dois) alunos e no máximo 7 (sete) alunos. O valor máximo das bolsas é de R\$ 5.250,00 (cinco mil, duzentos e

- cinquenta reais) mensais para cada equipe, ao longo de 4 meses, sendo R\$1.500,00 (um mil e quinhentos reais) para alunos de pós-graduação e R\$750,00 (setecentos e cinquenta reais) para alunos de graduação;
- c) As seguintes combinações de equipes de alunos participantes são possíveis:
- i) 00 (zero) alunos de pós-graduação e de 02 (dois) a 07 (sete) alunos de graduação;
  - ii) 01 (um) aluno de pós-graduação e de 01 (um) a 05 (cinco) alunos de graduação;
  - iii) 02 (dois) alunos de pós-graduação e de 00 (zero) a 03 (dois) alunos de graduação;
  - iv) 03 (três) alunos de pós-graduação e de 00 (zero) a 01 (um) alunos de graduação.
- d) Alunos que recebem bolsas via sistema USP (Júpiter ou Janus) e FAPESP não podem acumular com este recurso;
- e) Alunos que participaram de edições anteriores do Edital Santander Universidades: Bolsas de incentivo às “Startup USP” não poderão participar novamente;
- f) O número de projetos a ser alocado em cada campus dependerá da avaliação da Comissão Julgadora da Agência USP de Inovação;
- g) Ao final do Programa os projetos selecionados poderão participar do processo de seleção de empresas para incubação em uma das seguintes incubadoras: Incubadora USP IPEN (Cidade Universitária), Habits (USP Leste), ParqTec (São Carlos), EsalqTec (Piracicaba) e Supera (Ribeirão Preto), conforme as características dos programas de cada uma destas incubadoras. A participação neste Programa não vincula a aprovação na etapa de “incubação”.

## **II. Dos documentos para inscrição**

Para se candidatar a participar do programa, os alunos deverão apresentar:

- Canvas da proposta de valor, caracterizando os diferentes aspectos da persona, do problema e da proposta de valor, em formato pdf (ver modelo em anexo);
- Apresentação e descrição do(s) protótipo(s) utilizado(s) para teste e validação da proposta de valor, descrição dos experimentos realizados e dos principais resultados obtidos, em formato pdf;
- Plano de trabalho descrevendo as atividades que serão realizadas pela equipe ao longo dos quatro meses, em formato pdf;
- Canvas do Modelo de Negócios, caracterizando os diferentes aspectos do modelo de negócios, em formato pdf (ver modelo em anexo);

- Endereço do vídeo, no formato de *pitch* de no máximo 2 minutos, apresentando o projeto que se encontra em desenvolvimento, disponibilizado no youtube em formato “Não listado”;
- Declaração assinada (Anexo III) pelo professor orientador do projeto (a assinatura pode ser eletrônica ou digitalizada);
- Comprovação - com histórico escolar e certificados, por exemplo - de que todos os integrantes da proposta tenham cursado ao menos 01 (uma) disciplina de empreendedorismo ou inovação dentre as listadas no Hub USP Inovação, ou participado formalmente de uma atividade de formação de empreendedores desenvolvida na USP;
- Indicação do nome e do número USP de todos os alunos (graduação e pós-graduação) que integram a proposta.

### **III. Das Inscrições**

As inscrições ocorrerão por equipes, as quais deverão indicar um professor responsável pela sua supervisão. Cada proposta poderá pleitear até R\$5.250,00 (cinco mil duzentos e cinquenta reais) em bolsas, a serem distribuídos mensalmente, sendo bolsas de graduação no valor de R\$750,00 (setecentos e cinquenta reais) e pós-graduação, no valor de R\$1.500,00 (um mil e quinhentos reais). Embora as equipes possam ter quantidades distintas de participantes, serão atribuídas no máximo 7 (sete) bolsas por equipe, conforme os limites das categorias de bolsas listadas no item I do presente edital.

A inscrição deverá ser realizada exclusivamente por meio do preenchimento da ficha de inscrição, onde deverá ser anexado o PDF do Canvas da Proposta de Valor (anexo I), o PDF da apresentação do protótipo utilizado para teste e validação da proposta de valor com a descrição dos experimentos realizados e dos principais resultados obtidos, o PDF com a descrição do plano de trabalho, o PDF *do Canvas* do Modelo de Negócios (anexo II), o vídeo apresentando o projeto, a declaração de participação do orientador, cópia em PDF do histórico escolar dos estudantes de graduação e com a evidência de participação nas disciplinas de empreendedorismo. A ficha pode ser acessada pelo link: <https://forms.gle/qVgTCLqjW8Wk5zN58>.

**Não serão aceitas inscrições enviadas por e-mail e após a data estipulada no edital.**

#### **IV. Das Obrigações da Coordenação Geral**

Caberá ao Coordenador da Agência USP de Inovação designar a Comissão Julgadora da Agência USP de Inovação, que será formada por docentes da USP, por gestores das Incubadoras ligadas à USP e por pelo menos um membro externo (investidor) para selecionar **projetos de Startup** para a pré-incubação e a definição do número de bolsistas, considerando como critérios:

- O potencial das propostas descritas nos documentos e nos vídeos encaminhados;
- O atendimento às normas estabelecidas no presente Edital;
- O mérito acadêmico dos bolsistas.

Compete ainda à Coordenação da AUSPIN designar os mentores que acompanharão cada uma das equipes selecionadas, o planejamento, a execução administrativa e financeira, o acompanhamento e a avaliação do Programa.

#### **V. Das Obrigações do(a) Mentor(a) dos Projetos**

Compete ao/à mentor(a) do projeto:

- Acompanhar quinzenalmente a execução das atividades, devendo preparar relatório de acompanhamento quinzenal, descrevendo as atividades realizadas pelas equipes mentoradas.
- Avaliar o desempenho dos bolsistas das equipes.
- Indicar à coordenação geral do programa a eventual necessidade de desligamento do(s) bolsista(s), quando for o caso.
- Ao final do processo, avaliar o desempenho das equipes e encaminhar parecer sobre as condições de continuidade considerando o processo de planejamento e implementação da startup proposta.

#### **VI. Das Obrigações do(a) Professor(a) Supervisor(a) dos Projetos**

Compete ao/à professor(a) supervisor(a) do projeto:

- Validar as informações apresentadas pela equipe na submissão da proposta.
- Acompanhar continuamente a execução das atividades da equipe.
- Efetuar o eventual desligamento do bolsista e solicitar a substituição por um novo bolsista, quando necessário.
- Ao final do processo, avaliar o desempenho das equipes e encaminhar parecer sobre as condições de continuidade considerando o processo de planejamento e implementação da startup proposta.

## VII. Das Obrigações dos Bolsistas

Compete ao bolsista:

- Cumprir as atividades estabelecidas no plano de trabalho.
- Participar das reuniões quinzenais de acompanhamento junto com o mentor designado.
- Cumprir carga horária de **20 (vinte) horas** semanais de trabalho dedicadas ao projeto.
- **Elaborar o relatório de atividades mensais.**
- Elaborar e encaminhar o relatório final do projeto, no prazo de até 15 (quinze) dias após a conclusão ao professor mentor e à incubadora.

## VIII. Bolsa, Duração e Critério para Recebimento da Bolsa Educação

Para o presente Edital está previsto duração de **bolsas de 04 meses**, para **estudantes de graduação**, com valor **R\$ 750,00 (setecentos e cinquenta reais)** e **serão pagas mensalmente** durante o período do desenvolvimento do projeto. **Para os alunos de pós-graduação estão previstas bolsas de 04 meses no valor de R\$1.500,00 (um mil e quinhentos reais) e serão pagas mensalmente.**

Não haverá renovação das bolsas.

Os estudantes selecionados deverão abrir **conta corrente no Banco Santander** para o recebimento das bolsas.

## IX. Das Disposições Gerais

- ✓ A divulgação do número de bolsas/projetos aprovados para cada campus será decorrente da **seleção das melhores propostas**, após análise da comissão de avaliação sob a coordenação geral da AUSPIN;
- ✓ As bolsas terão início em **15 de agosto de 2024 e término em 14 de dezembro de 2024**;
- ✓ Os alunos do último ano de graduação receberão o recurso enquanto estiverem vinculados a suas unidades de ensino. Após a finalização do curso e decorrente desligamento, a bolsa deixará de ser paga, mas a participação no programa terá continuidade;
- ✓ Os alunos de pós-graduação receberão o recurso enquanto estiverem vinculados a um dos cursos de pós-graduação da USP;
- ✓ A qualquer tempo, o presente Edital poderá ser revogado ou anulado, no todo ou em parte, por motivo de interesse da administração superior da USP ou de exigência legal, sem que isso implique direito a indenizações e/ou a reclamações de qualquer natureza;

- ✓ Casos omissos neste Edital serão examinados pela AUSPIN.

A seguir o cronograma do presente edital:

## CRONOGRAMA

<b>Atividade</b>	<b>Período</b>
Divulgação do Edital Santander/USP-Inovação	04.06.2024
Inscrições	04.06.2024 até 15.07.2024 (até 23h59min)
Seleção dos projetos	16.07.2024 até 31.07.2024
Divulgação dos resultados	31.07.2024 às 17h
Formalização das atribuições das bolsas	01.08.2024 até 14.08.2024
<b>Início da vigência do projeto e das bolsas</b>	<b>15.08.2024</b>

São Paulo, 31 de maio de 2024.

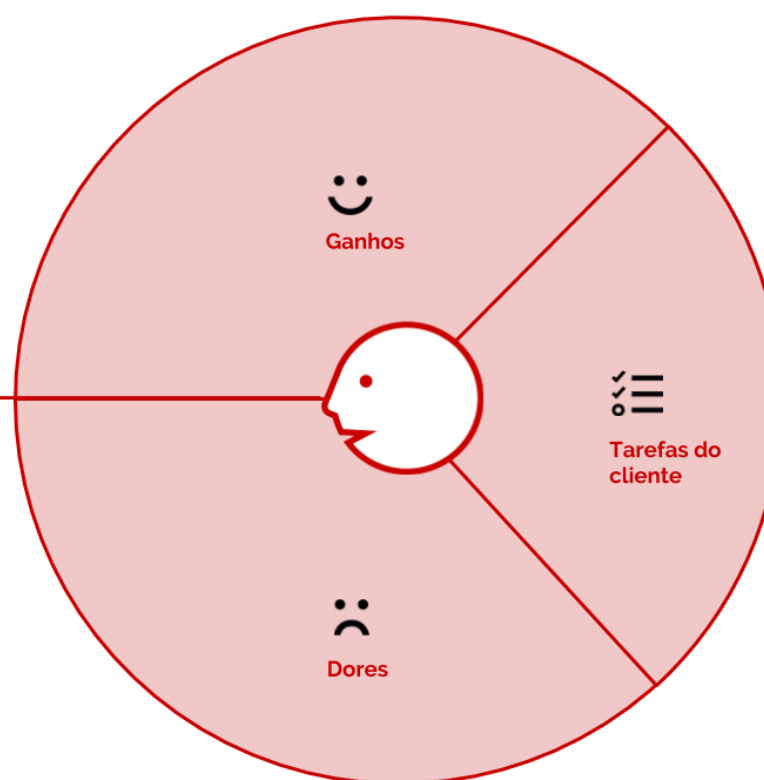
[Documento assinado digitalmente]

Prof. Luiz Catalani  
Coordenador  
Agência USP de Inovação










## Proposta de Valor



## Perfil do Cliente



## Anexo II - *Canvas do Modelo de Negócios*

<h3>Parcerias Chave</h3>  <p>Quem são nossos parceiros chave?          Quem são nossos provedores chave?          Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros?          Que atividades chave realizamos com nossos parceiros?</p> <p><b>MOTIVAÇÕES PARA A PARCERIA</b>          Otimização de recursos          Redução de risco e incerteza          Aproveitamento de recursos e atividades particulares</p>	<h3>Atividades Chave</h3>  <p>Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?          Nossos canais de distribuição?          Relações com clientes?          Fontes de renda?</p> <p><b>CATEGORIAS</b>          Física/digital          Solução de problemas          Plataforma/network</p>	<h3>Proposta de valor</h3>  <p>Que valor proporcionamos aos nossos clientes?          Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar?          Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado?          Que necessidades dos clientes satisfazemos?</p> <p><b>CARACTERÍSTICAS</b>          Novidade          Desempenho          Customização          "Ostar o trabalho do cliente"          Design          Acesso/Exclusão          Preço          Redução de custos          Adaptação de tempo          Acessibilidade          Concentração/Qualidade</p>	<h3>Relações com clientes</h3>  <p>Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado?          Que tipo de relações temos estabelecido?          Qual é o custo destas relações?          Como estão integradas em nosso modelo de negócio?</p> <p><b>EXEMPLOS</b>          Associação profissional          Assessoria pessoal dedicada          Auto-serviço          Serviços de atendimento          Comunidade          Co-criação</p>	<h3>Segmentos de mercado</h3>  <p>Para quem criamos valor?          Quais são os nossos clientes mais importantes?</p> <p><b>Exemplos de massa</b>          Mercado nicho          Segmentado          Customizado          Plataforma/multi-lateral</p>
<h3>Estrutura de custos</h3> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?          Quais são os recursos chave mais caros?          Quais são as atividades chave mais caras?</p> <p><b>É O SEU NEGÓCIO MASS?</b>          Dirigido para muitos; estrutura de custos mais simples; parâmetro de valor de preço baixo; recuperação máxima; horizontalização extensiva          Dirigido para nicho; flexível em relação de custo; estrutura de custo premium</p> <p><b>CARACTERÍSTICAS DO CENÁRIO</b>          Custos fixos (salários, rendas, utilidades)          Custos variáveis          Economias de escala          Economias de escopo</p>	<h3>Recursos Chave</h3>  <p>Que recursos chave requerem nossas propostas de valor?          Nossos canais de distribuição? Relações com clientes?          Fontes de renda?</p> <p><b>TIPOS DE RECURSOS</b>          Físicos          Intelectuais (patentes de marca, direitos autorais, dados)          Humanos          Financeiros</p>	<h3>Fontes de renda</h3>  <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes?          Por que pagam atualmente?          Como pagam atualmente?          Como eles gostariam de pagar?          Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?</p> <p><b>TIPOS</b>          Venda de produtos          Taxa de uso          Taxa de assinatura          Licenciamento          Taxa de entrega          Anúncios</p> <p><b>EXEMPLOS E NOTAS</b>          Preço por hora          Dependente da utilização do produto          Dependente do segmento de cliente          Dependente da utilização</p> <p><b>EXEMPLOS DE INOVAÇÃO</b>          Regulação (Banco que)          Não regulamentar          Modelo em tempo real</p>	<h3>Canais</h3>  <p>Que canais preferem nossos segmentos de mercado?          Como estabelecemos atualmente o contato com os clientes?          Como se conjugam nossos canais?          Quais têm melhores resultados?          Quais são mais rentáveis?          Como se integram nas atividades diárias dos clientes?</p> <p><b>FAZEM NOVOS CANAIS</b>          Personalizado          Como fazemos com que o nosso negócio seja percebido?          Atividade          Como ajudamos ao cliente avaliar nossa proposta de valor?          Entrega          Como permitimos que o cliente compare produtos ou serviços específicos          Entrega          Como entregamos nossa proposta de valor ao cliente?          Atividade          Como fazemos com que o cliente perceba o valor?</p>	<h3>Fontes de renda</h3> 





Rua da Reitoria, 374 – 2º andar – Cidade Universitária – Butantã – São Paulo – Brasil CEP 05508-920 – Tel. 3091-3290

## DECLARAÇÃO

Eu, Professor (a) \_\_\_\_\_, nº USP \_\_\_\_\_, atuarei como supervisor (a) do projeto a ser desenvolvido pela equipe \_\_\_\_\_ (Nome do projeto), caso o projeto seja aprovado no Edital Startup Santander/USP 2º Edição.

Estou ciente que compete ao professor orientador:

- Acompanhar a execução das atividades.
- Avaliar o desempenho dos bolsistas.
- Efetuar o desligamento do bolsista quando for o caso.
- Solicitar a substituição do bolsista, quando necessário.
- Ao final do processo, avaliar o desempenho das equipes e encaminhar parecer se as mesmas têm condições de dar continuidade ao processo de planejamento e implementação da Startup proposta.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Local, Data

\_\_\_\_\_  
Assinatura

Rua da Reitoria, 374 – 2º andar – Cidade Universitária – Butantã – São Paulo – Brasil  
CEP 05508-920 – Tel. 3091-3290