



Guia de Preenchimento Formulário I de Inscrição

Prêmio Duda Ermírio de Moraes 2026 – Inovações Pela Vida

I. Apresentação

Bem-vindo!

Este é o **Guia de Preenchimento** oficial do **Prêmio Duda Ermírio de Moraes 2026 - Inovações pela Vida!** Esse documento irá guiá-lo para o Preenchimento do **Formulário de Inscrição online**.

Convidamos você a ler na íntegra o **Regulamento** disponível na página oficial do Prêmio, o qual apresenta todas as informações sobre o Prêmio e o processo seletivo.

Antes de preencher o formulário online, recomendamos a leitura do **Guia de Preenchimento** e preparo das suas respostas previamente.

Preencha o formulário de forma objetiva, clara e direta. Depois de enviar o formulário, não será possível editar as respostas.

Atente-se ao limite máximo de caracteres de cada resposta.

As perguntas marcadas com * são obrigatórias

Se tiver alguma dúvida, por favor verifique a sessão de **perguntas e respostas (FAQ) no site** oficial do Prêmio. Se ainda assim precisar de ajuda, estamos à disposição pelo e-mail: inovacao@accamargo.org.br. O atendimento será realizado apenas em dias úteis, em horário comercial, das 9h às 17h e os contatos serão respondidos em até 48h após o recebimento, exceto em fins de semana e feriados.

II. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:

Os trabalhos serão avaliados por especialistas seguindo os seguintes critérios da banca:

Critério 1 – Disrupção:

Observar se a solução proposta é apta em resolver o problema identificado, se apresenta diferenciais frente aos concorrentes e em que grau pode transformar o mercado da saúde oncológica.

Aspectos chave: solução e grau de inovação

Critério 2 – Alcance e benefício potencial:

Avalia se o problema que a solução pretende resolver representa um alto impacto e relevância para a oncologia brasileira e se a solução tem potencial de resolver demandas relevantes na saúde oncológica a nível nacional, alcançando um grande número de pessoas.

Aspectos chave: problema, alcance e benefícios

Critério 3 – Maturidade:

O critério busca mensurar o grau de maturidade, tanto o nível de desenvolvimento técnico-científico da solução, como a maturidade do negócio e a robustez da equipe em competências necessárias para implementar a solução. Identifica quais marcos importantes o empreendimento já atingiu, como validações de mercado, alianças estratégicas, investimentos, entre outros.

Aspectos chave: equipe, maturidade tecnológica e maturidade de negócio



Critério 4 – Potencial e viabilidade do negócio:

Avalia se o Modelo de Negócio do empreendimento e a solução proposta evidenciam a sua viabilidade e sustentabilidade financeira. Busca entender a lucratividade, os riscos e estratégia e o potencial de negócio com o A.C.Camargo.

Aspectos chave: modelo de negócio, mercado, escalabilidade, sinergia com o A.C.Camargo

Critério 5 – Robustez Científica (Somente Deep Techs):

Avalia a solidez e a validade científica da solução proposta. Examina se a metodologia utilizada é rigorosa, se os dados e resultados são confiáveis e se há evidências científicas que sustentam a eficácia da inovação.

Aspectos chave: metodologia, confiabilidade dos dados e evidências científicas

Abaixo seguem as perguntas do Formulário:

III. SEÇÃO 1 - DADOS DO RESPONSÁVEL

AVISO DE PRIVACIDADE

Os dados pessoais coletados neste formulário serão tratados pelo A.C.Camargo Cancer Center para viabilizar a participação no Prêmio Duda Ermírio de Moraes 2026, incluindo a análise das inscrições, comunicação com os participantes e condução do processo seletivo.

A participação no Prêmio está condicionada à aceitação do Regulamento, que prevê a possibilidade de utilização de informações da inscrição, incluindo nome, imagem e vídeo pitch, para fins institucionais e de divulgação do Prêmio, especialmente em relação aos participantes selecionados ou vencedores.

Os dados poderão ser compartilhados com avaliadores, parceiros e prestadores de serviços envolvidos na execução do Prêmio, bem como tratados em plataformas tecnológicas.

Para mais informações sobre o tratamento de dados pessoais e seus direitos como titular, acesse o Aviso de Privacidade e o Portal em: www.accamargo.org.br/privacidade.

- **Nome completo do responsável pela inscrição***
- **Gênero***
- **Foto do representante da solução***

A foto deve ser o representante da solução e não necessariamente quem está inscrevendo no formulário.

Essa FOTO será usada para divulgações, como a Revista Oficial (impresa e digital) do Prêmio, e outros materiais de comunicação relacionados ao Prêmio.

Requisitos para a Foto do Representante pela Inscrição:

- Formato de arquivo JPG ou PNG
- Resolução: mínimo 2.000 pixels
- A foto deve ser de busto: busque enquadrar a foto de forma que apareça a face inteira, sem corte, e a parte superior do tronco. Não envie foto de corpo inteiro, foto em que aparece outras pessoas ou objetos de fundo.
- A foto deve ser tirada com fundo Branco ou neutro, claro
- A foto deve ser tirada em local com boa iluminação.

Ao compartilhar o Link URL da foto, não esqueça de remover bloqueios de acesso à imagem compartilhada para download.



- **Informe o CEP de sua residência***
- **Cidade de residência**
- **Estado de residência***
- **Telefone celular***
- **E-mail***

O E-mail cadastrado será a principal forma de comunicação dos Organizadores do prêmio com os inscritos.

- **Confirme seu E-mail***
- **Como ficou sabendo do Prêmio?***

(Selecione uma opção)

- Redes sociais/site do A.C.Camargo
- Sites ou Redes Sociais de Apoiadores do Prêmio
- Outros Sites ou Redes Sociais Divulgação interna do A.C.Camargo
- Next Frontiers to Cure Cancer
- Indicação de profissional do A.C.Camargo
- Indicação de outro profissional da área de saúde ou academia
- Indicação de outro profissional/collega do setor privado
- Outros

- **Você identifica um possível conflito de interesse na sua participação, ou da sua empresa, no Prêmio e/ou processo seletivo conduzido pelo A.C.Camargo Cancer Center como instituição responsável ***
- **Caso tenha respondido SIM, por favor descreva o conflito de interesse:**
- **Você já inscreveu essa solução em uma das edições anteriores do Prêmio Duda Ermírio de Moraes?***
 - Sim
 - Não

IV. SEÇÃO 2 – Pessoa Jurídica

- **Nome Fantasia da empresa***
- **Razão Social***
- **Qual o ano de fundação da sua empresa?***

V. SEÇÃO 3 – SOBRE A SUA SOLUÇÃO

VI. Informações gerais

- **Nome da solução***
- **Descreva detalhadamente sua solução*:**

Descreva a solução indicando sua natureza (método, tecnologia, produto, serviço ou processo) e como ela funciona. Apresente a finalidade, destacando o problema ou dor de mercado que resolve e seu contexto de aplicação.



Evidencie os principais benefícios e impactos esperados, com dados qualitativos e quantitativos (eficiência, custos, tempo e desfechos).

➤ **Selecione abaixo qual a categoria que sua solução se enquadra:***

(Escolha apenas uma opção)

Inovação aplicada ao contexto clínico

Enquadram-se nesta categoria iniciativas cuja inovação principal está centrada no desenvolvimento ou na aplicação de tecnologias voltadas ao contexto clínico da Jornada Oncológica, são soluções baseadas na convergência biológica e inclui métodos de investigação em nível celular, molecular, por imagem, funcional ou computacional, outros.

São soluções que introduzem novas formas de mensurar, interpretar, tratar, detectar ou acompanhar alterações relevantes para o cuidado oncológico, aplicáveis a diferentes momentos da jornada. Em geral, trata-se de iniciativas que requerem etapas estruturadas e robustas de validação científica, clínica e regulatória antes de sua incorporação à prática assistencial, podendo envolver desenvolvimento tecnológico de alta complexidade. As soluções enquadradas nesta categoria são avaliadas com maior rigor científico, clínico e regulatório.

Inovação aplicada a Modelos de Cuidado, Acesso, Eficiência e Gestão em Oncologia

Enquadram-se nesta categoria iniciativas cuja inovação principal está na forma como a **Jornada Oncológica é organizada, coordenada ou operacionalizada**, considerando diferentes fases do cuidado. São soluções que aprimoram modelos assistenciais, ampliam o acesso, reduzem barreiras, qualificam fluxos, fortalecem a experiência do paciente e promovem maior eficiência, integração e continuidade do cuidado. A inovação reside no modelo, no processo, na gestão ou no formato de entrega do cuidado oncológico, não se enquadrando soluções cuja finalidade seja realizar diagnóstico clínico, definir conduta médica ou substituir atos privativos do profissional de saúde.

Escolha uma das opções abaixo:

- Inovação aplicada ao contexto clínico
- Inovação aplicada a Modelos de Cuidado, Acesso, Eficiência e Gestão em Oncologia

➤ **Marque abaixo a opção que mais se aproxima do seu tipo de solução:***

- Acesso à Saúde
- Diagnóstico ou estadiamento
- Dispositivos Médicos
- Educação de Pacientes/ Público em Geral
- Educação/ Capacitação de Profissionais da Saúde
- Experiência/ Navegação do paciente
- Gestão em Saúde
- Inteligência Artificial (AI) ou BigData
- Medicina Personalizada ou de Precisão
- Novas Terapias e Tratamentos
- Novas drogas ou imunobiológico
- Prevenção e rastreio
- Prontuário eletrônico dos pacientes
- Próteses e Órteses
- Reabilitação
- Redes de estabelecimentos
- Suporte à tomada de decisão
- Telemedicina
- Wearables ou IoT



VII. SEÇÃO 4- VÍDEO PITCH

Vídeo Pitch de até 3 min apresentando a solução*

ATENÇÃO:

- O Vídeo *Pitch* será o principal material pelo qual as inscrições serão avaliadas pelo Comitê de Avaliação e o Formulário de Inscrição será um material de apoio.
- O vídeo deve ser enviado por meio do **Formulário de Inscrições**, no campo específico para colar o **LINK** do seu Vídeo *Pitch*. Os vídeos enviados fora do Formulário de Inscrições não serão considerados.
- Para gerar o LINK do seu Vídeo *Pitch*, realize o upload na **plataforma YouTube e compartilhe o Link** no campo específico no Formulário de Inscrição.

Orientações para a gravação do vídeo:

Roteiro: recomendamos que, antes de começar a gravar, você faça um planejamento do conteúdo do vídeo por meio da criação de um roteiro. É importante que as informações sejam transmitidas com clareza e de forma a prender a atenção do interlocutor. Treine antes de gravar.

O Vídeo *Pitch* deve conter alguns aspectos essenciais a serem apresentados e tem o objetivo de trazer, de forma clara, um entendimento pelo interlocutor sobre a sua solução. Não é necessário incluir todas as informações do negócio, mas é importante despertar o interesse do ouvinte para o desejo de conhecer mais. Para isso, você pode produzir seu vídeo usando conceitos do *storytelling*, uma forma de contar uma história, utilizando elementos específicos (personagem, ambiente, conflito e uma mensagem) e um roteiro com começo, meio e fim, para transmitir uma mensagem de forma inesquecível ao conectar-se com o leitor no nível emocional.

Atenção: o Vídeo *Pitch* **NÃO** deve ser um vídeo institucional.

O Vídeo *Pitch* deve ter **até 3 minutos** de duração e o roteiro deve conter os seguintes tópicos:

- Qual problema a solução resolve?
- Quais os públicos afetados pelo problema e qual o impacto do problema?
- Descreva a sua solução e como ela resolve o problema.
- Por que sua solução é inovadora e como se diferencia no mercado?
- Quem é a equipe e organização por trás da solução e por que ela tem capacidade para executá-la?

Ambiente e Qualidade

- Iluminação - escolha um local bem iluminado. Evite tanto excesso quanto falta de luz, pois isso pode comprometer a qualidade da imagem;
- Áudio - utilize microfone sempre que possível e grave em um ambiente silencioso, livre de ruídos;
- Estabilização - utilize tripé ou mantenha a câmera estável, evitando movimentos bruscos;
- Qualidade – priorize boa resolução de vídeo. Após gravar, revise a qualidade da imagem e do áudio;
- Recursos Visuais - é permitido o uso de elementos visuais que tornem o conteúdo mais claro e dinâmico;

Envio do vídeo: utilize o campo indicado para inserir o link (ex.: YouTube). Certifique-se de configurar o acesso como “não listado” para permitir a visualização.

VIII. SEÇÃO 5- ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO

Busca responder qual é o grau de maturidade tecnológica do produto ou serviço, seu estágio de desenvolvimento.

- **Na sua avaliação, qual é o Nível de Prontidão de Tecnológica da solução, com base no *Technology Readiness Level (TRL)*?***

Selecione 1 opção:



- TRL 1 a 3 – Conceito: pesquisa inicial e prova de conceito, com estudos investigativos ou laboratoriais.
- TRL 4 a 5 – Protótipo: validação de componentes em laboratório e ambiente simulado, incluindo estudos pré-clínicos.
- TRL 6 a 7 – Validação: testes do protótipo em ambiente próximo ao real e/ou início e condução de estudos clínicos.
- TRL 8 a 9 – Produção: tecnologia validada em ambiente real, pronta para uso e lançamento no mercado.

➤ **Selecione as opções que estão relacionadas ao modelo de negócio da sua solução? ***

- Assinatura
- Freemium
- Licenciamento
- Marketplace
- Investidor anjo
- Serviços
- SAAS [Software as a Service- Software como serviço]
- Venda direta
- Outros

*Caso tenha colocado a opção de outros, por favor, especificar.

➤ **Sua solução possui Propriedade Intelectual? ***

- Sim
- Não
- Não, mas tem potencial de Propriedade Intelectual

*Caso responda SIM:

➤ **Quais opções fazem parte da estratégia de sua Propriedade Intelectual ***

Selecione uma ou mais opções.

- Desenho Industrial
- Direitos Autorais
- Patente concedida
- Patente depositada
- Registro de marca
- Segredo Industrial
- Temos registro de programa de computador

IX. SEÇÃO 6 - SOBRE SEU NEGÓCIO

Buscamos entender o nível de maturidade e de investimento da sua solução.

➤ **Qual a rodada de investimento atual?***

Selecione apenas uma opção



- Sem investimento externo
- Investimento-anjo
- Pré-seed
- Seed
- Série A
- Série B
- Série C em diante
- Não busco investimentos

➤ **Que tipo de investimento sua solução já recebeu?***

Selecione uma ou mais opções.

- Não recebeu nenhum recurso externo
- Recursos próprios
- Financiamento via FAPESP
- Financiamento via FINEP
- Financiamento via linhas de crédito (BNDES, etc).
- Investidor anjo
- Grants internacionais
- Fundos de capital privado

➤ **Na sua avaliação, qual é o estágio de desenvolvimento do seu produto? Selecione uma das opções abaixo.***

Estágios de Maturidade:

Ideação e Validação do Problema

Investigação das causas do problema e compreensão das necessidades do cliente. Foco em validar a dor e explorar ideias de solução.

Ex.: identificar aplicação de pesquisa científica; solução digital entender usuário e validar proposta de valor inicial.

Validação da Solução (Problem-Solution Fit)

Desenvolvimento e teste de protótipos (MVP) para avaliação da viabilidade tecnológica e verificar aderência à necessidade do cliente, ainda sem receita relevante.

Ex.: testes laboratoriais, pré-clínicos ou pilotos com usuários.

Validação Comercial (Product-Market Fit)

Teste do modelo de negócio: precificação, canais e clientes. Pode incluir etapas regulatórias (especialmente em saúde).

Ex.: primeiras vendas e evidências de valor no mercado.

Tração

Operação estruturada, com clientes ativos, processos definidos e modelo validado para crescimento.

Ex.: aumento consistente de clientes e padronização operacional.

Escala

Expansão acelerada da solução com foco em crescimento e eficiência.

Ex.: ampliação de mercado mantendo sustentabilidade.

- Ideação e Validação do Problema
- Validação da Solução (Problem-Solution Fit)
- Validação Comercial (Product-Market Fit)
- Tração
- Escala



➤ **Selecione uma ou mais opções que estão relacionadas ao modelo de receita do seu negócio?***

- B2B (Business to business)
- B2B2C (Business to business to consumer)
- B2C (business to consumer)
- B2G (business to government)
- P2P (peer to peer)
- D2C [direct to consumer]
- Outras

➤ **Qual a soma dos recursos financeiros já captados, incluindo público e privado?***

- Nunca recebi recursos financeiros
- Não estou em busca de recursos financeiros
- Já captei até R\$ 50 mil
- Já captei entre R\$ 50 a R\$ 200 mil
- Já captei entre R\$ 200 a R\$ 500 mil
- Já captei entre R\$ 500 a R\$ 1 milhão
- Já captei entre R\$ 1 milhão a R\$ 5 milhões
- Já captei acima de R\$ 5 milhões

➤ **Marque a opção referente a dados de faturamento anual do empreendimento*:**

- Ainda não estou faturando
- O faturamento atual é de até R\$ 10 mil
- O faturamento atual está entre R\$ 10 a R\$ 50 mil
- O faturamento atual está entre R\$ 50 a R\$ 200 mil
- O faturamento atual está entre R\$ 200 a R\$ 500 mil
- O faturamento atual está entre R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão
- O faturamento atual está acima de R\$ 1 milhão

X. SEÇÃO 7- CONSENTIMENTO

➤ **Termo de adesão/aceite do regulamento do Prêmio***

- ACEITO OS TERMOS DO REGULAMENTO: Ao selecionar o presente campo, você ACEITA, de forma livre e inequívoca, aos termos do Regulamento do Prêmio Duda Ermírio De Moraes 2026 - Inovações Pela Vida, disponível no link acima.

➤ **Comunicações**

- Autorizo o envio de comunicações sobre o A.C.Camargo Cancer Center, inovação e iniciativas relacionadas.
- Não autorizo o envio de comunicações.