



Projeto de Formatura – 2022 – Press Release

PCS - Departamento de Engenharia de Computação e Sistemas Digitais

Tema: O Empreendedor é um Cientista: o método científico por trás da construção de startups e como você pode aplicá-lo para beneficiar a humanidade em escala

Os empreendedores podem fornecer inovação em escala e alterar o curso da humanidade. Porém, de acordo com pesquisa divulgada pela CBInsights [1], 35% das falhas de startups analisadas reportaram ausência de necessidade de mercado para sua solução, enquanto apenas 8% apresentaram produtos de baixa qualidade. Dessa forma, é nítido que, no presente momento da história, desenvolver um produto ou serviço de qualidade pode ser mais fácil do que garantir que as pessoas o queiram.

O objetivo do projeto é propor um método de desenvolvimento de startups capaz de maximizar a probabilidade de fazer algo que as pessoas desejam, distribuí-lo em larga escala e obter retornos financeiros que viabilizam o empreendimento.

Desde Agosto de 2019, o estudo de múltiplos livros, artigos, cursos e vídeos, combinados à prática do empreendedorismo, possibilitaram o desenvolvimento do método proposto. Nesse período, comecei a desenvolver minha própria startup, denominada Umatch, a qual expandiu rapidamente pelo Brasil e, em Novembro de 2022, superou a marca de 200 mil usuários. Apenas na Universidade de São Paulo, onde foi lançada, mais de 16.000 alunos já utilizaram seu produto.

Como resultado, produziu-se o **Método do Empreendedor Científico**. Nesse, entendemos o empreendedor como um cientista que busca validar a hipótese principal para a criação de uma startup: a existência de uma **Tríade Empresarial** capaz de atender em escala determinada demanda de mercado. Utiliza-se o **método científico**, ou seja, observação, razão e teste, para desenvolver um Produto, um Modelo de Negócio e uma Distribuição que se encaixem com o Mercado e entre si de forma lucrativa.

Nesse método, o empreendedor vivencia três principais fases no ciclo de vida da startup: Busca pela Tríade Empresarial, Construção da Empresa e Novos Produtos. Cada uma dessas fases exige foco nos objetivos que importam para cada momento, e estão descritos na Monografia.

O método pode ser aplicado por qualquer empreendedor que deseja desenvolver um novo produto para a sociedade e distribuí-lo em escala.

[1] INSIGHTS, C. B. **Why Startups Fail: Top 12 Reasons** | CB Insights.

Integrantes: Bruno Adami Serine

Professor orientador: Prof. Dr. Reginaldo Arakaki