

O PITCH DO EMPREENDEDOR E A COMERCIALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA

THE ENTREPRENEUR'S PITCH AND THE COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC-TECHNOLOGICAL SOLUTIONS

GISELE REGISTRO

USP - UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

FELIPE MENDES BORINI

USP - UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Comunicação:

O XIII SINGEP foi realizado em conjunto com a 13th Conferência Internacional do CIK (CYRUS Institute of Knowledge), em formato híbrido, com sede presencial na UNINOVE - Universidade Nove de Julho, no Brasil.

Agradecimento à órgão de fomento:

CAPES - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior.

O PITCH DO EMPREENDEDOR E A COMERCIALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA

Objetivo do estudo

Nosso objetivo é mostrar que a ação do pitch incompleta e não orientada para o processo comercial é a primeira dificuldade do empreendedor na comercialização da solução científico-tecnológica. Fazer um bom pitch parece óbvio e corriqueiro, mas mostramos que não.

Relevância/originalidade

O empreendedor intenciona e decide realizar o pitch, mas sua ação é deficiente. Existe um problema na ação que retarda o início do processo de comercialização. Portanto, essa temática é atual e oportuna para o empreendedorismo de startups deep e soft techs.

Metodologia/abordagem

A pesquisa é qualitativa. A técnica de coleta foi por meio de observação direta não participante. Observamos 5 eventos brasileiros de pitch no período de setembro a dezembro de 2024. A amostra foi composta de 58 pitches de empreendedores de startups deep.

Principais resultados

Os achados de nossa pesquisa revelaram pontos de atenção a serem melhorados no pitch do empreendedor de startup, deep e soft tech, destacando ser fundamental pedir o investimento que precisa para escalar seu negócio e informar qual será o retorno para o

Contribuições teóricas/metodológicas

Nossa pesquisa contribui para a literatura ao evidenciar que a ação empreendedora do pitch é a prática da teoria do julgamento empreendedor. Propomos uma leitura do pitch não apenas como instrumento retórico, mas sim como exercício do julgamento concretizado pela ação empreendedora,

Contribuições sociais/para a gestão

Nossos achados contribuem com o empreendedor de startup deep e soft tech, com as universidades empreendedoras, incubadoras e aceleradoras ao identificar um desafio formativo latente: a necessidade de capacitação na linguagem comercial.

Palavras-chave: Pitch Empreendedor, Processo de Comercialização, Julgamento Empreendedor

THE ENTREPRENEUR'S PITCH AND THE COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC-TECHNOLOGICAL SOLUTIONS

Study purpose

Our objective is to demonstrate that an incomplete pitch action that is not oriented toward the commercial process is the entrepreneur's first obstacle in commercializing scientific-tech solutions. Making a good pitch seems obvious and commonplace, but we demonstrate that it is not.

Relevance / originality

The entrepreneur intends and decides to pitch, but their action is deficient. There is a problem with the action that delays the start of the commercialization process. Therefore, this topic is current and timely for entrepreneurship in deep and soft tech startups.

Methodology / approach

This is a qualitative study. Data collection was carried out through direct, non-participant observation. We observed five Brazilian pitch events from September to December 2024. The sample consisted of 58 pitches from deep and soft tech startup entrepreneurs.

Main results

Our research findings revealed areas of focus for improvement in the pitching of startup, deep, and soft tech entrepreneurs, highlighting the importance of requesting the investment needed to scale the business and informing the investor of the expected return.

Theoretical / methodological contributions

Our research contributes to the literature by demonstrating that the entrepreneurial action of the pitch is the practice of entrepreneurial judgment theory. We propose reading the pitch not only as a rhetorical instrument, but also as an exercise in judgment embodied in

Social / management contributions

Our findings contribute to deep and soft tech startup entrepreneurs, entrepreneurial universities, incubators, and accelerators by identifying a latent training challenge: the need for training in business language.

Keywords: Entrepreneurial Pitch, Commercialization Process, Entrepreneurial Judgment.