

Guia de Preenchimento do Formulário I do Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes 2025 – Inovações Pela Vida

APRESENTAÇÃO

Bem-vindo!

Este é o **Guia de Preenchimento** oficial do **Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes 2025 - Inovações pela Vida!** Esse documento irá guiá-lo para o Preenchimento do **Formulário de Inscrição online**.

Convidamos você a ler na íntegra o **Regulamento** (<https://accamargo.org.br/institucional/premio-inovacoes-pela-vida>) que apresenta todas as informações sobre o Prêmio e o processo seletivo.

Antes de preencher o formulário online, leia o **Guia de Preenchimento** e prepare suas respostas previamente.

Recordamos que serão aceitas apenas as inscrições que forem preenchidas e enviadas por meio do **Formulário de Inscrição oficial** online e que não serão aceitos formulários encaminhados por e-mail.

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

ATENÇÃO, cada resposta deve limitar-se ao **tamanho máximo de até 2000 caracteres** (com espaços). Respostas que ultrapassem o tamanho de 2000 caracteres (com espaços) poderão ser desconsideradas.

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.

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

SEÇÃO 1 - DADOS DO RESPONSÁVEL

- **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 (impressa 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:



☐ **Descreva o possível conflito de interesse identificado**

➤ **Você já se inscreveu em uma das edições anteriores do Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes?***

- ☐ Sim
☐ Não

➤ **Você está se inscrevendo como*:**

(Escolha apenas uma opção)

- ☐ Pessoa Jurídica
☐ Pessoa Física

SEÇÃO 2 – PESSOA JURÍDICA

PARA INSCRIÇÕES DE PESSOA JURÍDICA:

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

SEÇÃO 3 – SOBRE A SUA SOLUÇÃO

INFORMAÇÕES GERAIS

Orientações:

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

- Sua natureza (novo método, procedimento, abordagem, tecnologia etc.)
- Sua finalidade e dor de mercado
- Destaque os benefícios e o impacto esperado, qualitativos e quantitativos (exemplo: impactos financeiros, economia de recursos, redução de tempo, ganho de eficiência e melhora em desfechos clínicos e na saúde)

Descreva do que se trata sua solução, no que consiste (produto/serviço/processo/outro tipo), qual sua natureza (e.g., novo método, procedimento, abordagem, tecnologia etc.), sua finalidade, assim como outras eventuais informações que o caracterizem.

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

(Escolha apenas uma opção)

- ☐ **Deep Techs: Iniciativas científicas de potencial empreendedor para oncologia:** Soluções/empresas nascidas com base em resultados de pesquisa científica e/ou inovações tecnológicas que tenham intenção



de virar negócio e chegarem ao mercado. As Deep Techs geralmente são desenvolvidas por estudantes, engenheiros, cientistas e pesquisadores, possuem maiores desafios de escala de reprodução e distribuição, estão relacionadas a certo grau de incerteza sobre suas aplicações comerciais, necessitam de altos investimentos, demandam maior tempo de validação, por meio de estudos científicos complexos e/ou ensaios clínicos, e necessitam de evidência de segurança e eficácia para obterem aprovação de órgãos regulatórios antes de irem ao mercado. Alguns exemplos de soluções de Deep Techs são: produtos biotecnológicos, novos medicamentos ou terapias, vacinas, tecnologias para diagnóstico, dispositivos, outros.

- ☐ **Digital Health: Soluções Digitais de potencial empreendedor para oncologia:** Propostas de soluções digitais inovadoras para a saúde oncológica brasileira, que tenham intenção de virar negócio e chegarem ao mercado. Digital Healths são empreendimentos nascidos com base na investigação de necessidades não atendidas de mercado, não possuem ou possuem poucas limitações de escala de reprodução e distribuição, além de menores exigências regulatórias antes de irem a mercado. Alguns tipos de soluções que se enquadram nessa categoria são: telemedicina, softwares, wearables, Inteligência Artificial, IoT, Realidade Virtual ou Aumentada, Computação Quântica, Big Data, serviços e/ou modelos de negócios inovadores, outros.

➤ **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

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?

Ambiente e Qualidade

- **Iluminação** - escolha um local bem iluminado para gravar o seu vídeo. O excesso e a falta de iluminação farão com que seu vídeo perca detalhes importantes na hora da demonstração;
- **Áudio** - utilize microfone para o áudio ficar melhor. Escolha um ambiente silencioso, livre de ruídos que interfiram no áudio;
- **Estabilização** - Ao manipular a câmera, faça movimentos suaves ou faça o uso de tripés ou suportes que mantenham a câmera estável;
 - ☐ **Qualidade** – Procure gravar o vídeo com boa qualidade e resolução. Após a gravação, assista e confira a qualidade da imagem e áudio;
 - ☐ **Recursos Visuais** - É permitido o uso de recursos visuais que tragam mais clareza, dinamismo e que ilustrem o conteúdo do vídeo;

Faça upload do seu vídeo no site ou coloque o endereço do youtube no link indicado (não esqueça de deixar o vídeo como não listado para termos acesso ao conteúdo).



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)*?***



TRL 1 a 3 – Conceito: abrange desde o conceito / pesquisa científica em estágio inicial até a prova de conceito experimental para a tecnologia, realização de pesquisas com estudos investigativos e/ou laboratoriais;

TRL 4 a 5 – Protótipo: entre a validação funcional dos componentes em ambiente laboratorial e ensaios pré-clínicos à validação das funções críticas dos componentes em ambiente simulado relevante;

TRL 6 a 7 – Validação: testes em escala piloto do protótipo em ambiente próximo ao real e/ou início dos ensaios clínicos até a validação do protótipo em um ambiente operacional;

TRL 8 a 9 – Produção: tecnologia qualificada e validada em ambiente real em fase operacional a aplicação da tecnologia, onde o produto está pronto para ser lançado no mercado.

Selecione 1 opção:

- ☐ TRL 1
- ☐ TRL 2
- ☐ TRL3
- ☐ TRL4
- ☐ TRL5
- ☐ TRL6
- ☐ TRL7
- ☐ TRL8
- ☐ TRL9

- **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 tenha respondido SIM:

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

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

*Selecione quantas desejar.

*Caso tenha respondido Não, mas tem potencial de Propriedade Intelectual:

➤ **Especifique***

SEÇÃO 6- SOBRE SEU NEGÓCIO

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

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

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

*Selecione apenas uma opção

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

- ☐ 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

*Selecione quantas desejar.

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

LEIA COM ATENÇÃO a descrição completa e exemplos de cada tópico apresentado abaixo para responder corretamente em qual destas opções o seu negócio se enquadra melhor.

Ideação e validação do problema

Ideação e validação do problema: Exploração de quais são as causas do problema que você quer resolver, escutar o potencial cliente, entender suas dores, refinar e aprofundar a percepção e entendimento do problema.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- ☐ Penso em iniciar uma trajetória empreendedora. Dedico-me a pesquisa científica/tecnológica e reconheço em minhas produções potencial em se tornar um novo produto ou serviço para o mercado. Estou me dedicando a identificar e conhecer melhor o problema de mercado que quero resolver.
- ☐ Estou iniciando minha atuação empreendedora. Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, já identifiquei e analisei o problema de mercado que quero resolver, mas ainda estou explorando possibilidades e ideias de negócio.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTH:

- ☐ Estou iniciando minha atuação empreendedora. Já identifiquei e analisei o problema que quero resolver, mas ainda estou explorando possibilidades de soluções e ideias de negócio.
- ☐ Estou iniciando minha atuação empreendedora. Já identifiquei e analisei o problema e tenho uma ideia da solução que irei inserir no mercado. Estou neste momento me dedicando a conhecer melhor meu cliente, sua necessidade, e validando a proposta de valor para refinar minha ideia de negócio.

Validação da solução (Problem-solution Fit)

Validação da solução (Problem-solution Fit): Já estou empreendendo e nesse estágio, o foco é a prototipação do produto/serviço e testá-lo para validar a proposta de valor e se atende às necessidades do cliente. Fase de encontrar o MVP (Produto Mínimo Viável, em português), que é uma versão simples do produto final, mas que ainda contém as principais funcionalidades que fazem o produto agregar valor, e expor o MVP a uma pequena parcela do público-alvo para analisar o seu nível de aceitação por parte dos consumidores. Estágio ainda em fase inicial de desenvolvimento, sem nenhuma receita consistente sendo gerada.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- ☐ Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, identifiquei o problema de mercado que quero resolver e já tenho uma ideia da solução que irei inserir

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- ☐ Estou desenvolvendo um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou testando suas funcionalidades em ambiente controlado.



no mercado. Estou neste momento me dedicando a conhecer melhor meu cliente, sua necessidade, e validando a proposta de valor para refinar minha ideia de negócio.

- ☐ Com base no problema de mercado que quero resolver com minha solução, estou desenvolvendo/adaptando um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou testando suas funcionalidades em ambiente controlado.
- ☐ Com base no problema de mercado que quero resolver com minha solução, desenvolvi um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou realizando um piloto para demonstração experimental em uma amostra de clientes, validando se a proposta de valor e funcionalidades contemplam as principais necessidades do meu cliente.

- ☐ Desenvolvi um protótipo funcional do meu produto/serviço/processo e estou realizando um piloto para demonstração experimental em uma amostra de clientes, validando se a proposta de valor e funcionalidades contemplam as principais necessidades do meu cliente.

Validação comercial (Product-market Fit)

Validação comercial (Product-market Fit): Estágio de entender como comercializar sua solução no mercado e se o seu produto/serviço possui aderência no mercado. Aqui entram discussões como precificação, canal de venda, discurso comercial e relevância do diferencial competitivo.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- ☐ Com base no meu conhecimento/desenvolvimento científico/tecnológico, estou aplicando ou no processo de validação/aprovações regulatórias aplicáveis da minha solução.
- ☐ Meu MVP do produto/serviço/processo já existe e já possui as aprovações regulatórias necessárias para comercialização. Nesse momento tenho trabalhado para realizar minhas primeiras vendas e validar minha solução no mercado, a partir de evidências que mostrem que ela agrega valor para os clientes.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- ☐ Meu MVP do produto/serviço/processo já existe. Nesse momento tenho trabalhado para realizar minhas primeiras vendas e validar minha solução no mercado.

Tração

Tração: Neste estágio a startup já tem sua operação estabelecida e girando com agilidade. É nessa fase que a empresa consegue estruturar de forma estável o seu modelo de negócio. Fase em que já se conseguiu conquistar uma base de clientes robusta, os processos e indicadores chave do negócio estão padronizados e automatizados para atingir a etapa de escala.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- ☐ Meu produto/serviço/processo foi validado no mercado e já realizei minhas primeiras vendas. Neste momento estou estruturando a gestão da minha organização e refinando meu modelo de negócio a fim de torná-lo escalável (em termos de reprodução e distribuição) e lucrativo.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- ☐ Meu produto/serviço/processo foi validado no mercado e já realizei minhas primeiras vendas. Neste momento estou estruturando a gestão da minha organização e refinando meu modelo de negócio a fim de torná-lo escalável e lucrativo.

Escala

Escala: No estágio de expansão o empreendedor foca seus esforços no crescimento exponencial da operação e em aumentar sua base de clientes sucessivamente, mas mantendo os custos enxutos.

EXEMPLOS PARA DEEP TECHS:

- ☐ Meu negócio está estruturado e pronto para crescer. A intenção é expandi-lo no curto/médio prazo.

EXEMPLOS PARA DIGITAL HEALTHS:

- ☐ Meu negócio está estruturado e pronto para crescer. A intenção é expandi-lo no curto/médio prazo.



➤ **Selecione as 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

*Selecione quantas desejar.

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

- ☐ Nuca 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

*Selecione apenas uma opção

➤ **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

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 José Eduardo Ermírio De Moraes 2025 - Inovações Pela Vida, disponível no link acima.

➤ **Termo de consentimento**

Nos termos da Lei nº 13.709/18 (Lei Geral de Proteção de Dados ou “LGPD”), o A.C.Camargo Cancer Center gostaria de coletar seus dados pessoais para o envio de e-mails e comunicações eletrônicas, a fim de facilitar a divulgação de atualizações sobre o A.C.Camargo Cancer Center e inovação.

Você tem o direito de revogar o seu consentimento a qualquer momento por meio do envio de uma solicitação para o e-mail inovacao@accamargo.org.br.

Para saber mais sobre nossas diretrizes de Privacidade pelo endereço: <https://accamargo.org.br/privacidade>

[] Ao selecionar o presente campo, você declara CONSENTIR, de forma livre e inequívoca, que: o A.C.Camargo Cancer Center colem seus dados pessoais (i.e., nome; e-mail) para enviar e-mails e outras formas de comunicação eletrônica sobre o A.C.Camargo Cancer Center, sobre o Prêmio e/ou sobre inovação.

[] Ao selecionar o presente campo, você declara NÃO CONSENTIR com a utilização de seus dados pessoais para comunicações sobre o A.C.Camargo Cancer Center, sobre o Prêmio e/ou sobre inovação