

Desafio 06:

Demandante EDL Brasil

Desenvolvimento de novos produtos de Controle Vetorial de Alta Performance: Estratégias Avançadas para combate de vetores

O desafio está relacionado à expansão do portfólio de produtos voltados ao controle de vetores de importância em saúde pública, especialmente *Aedes spp.* e maruins (*Ceratopogonidae*), considerando a crescente demanda por soluções eficazes, seguras e adaptadas a diversos contextos ambientais e operacionais.

Essa ampliação do portfólio é estratégica para aumentar a competitividade da empresa, permitir maior atuação em nichos específicos e responder com agilidade às necessidades emergentes do mercado, bem como às mudanças no cenário tecnológico do controle vetorial.

O desafio consiste na identificação e desenvolvimento de soluções diferenciadas para controle desses vetores: sistemas de liberação controlada, superfícies impregnadas, dispositivos passivos de aplicação, tecnologias de atração ou interferência comportamental, soluções para ambientes com alta pressão vetorial, produtos adaptados a áreas sensíveis ou de difícil acesso, bem como alternativas com menor impacto ambiental e maior persistência operacional. Espera-se que as soluções apresentem evidências iniciais de eficácia e potencial de evolução para aplicação prática em programas de controle vetorial e em ambientes urbanos ou periurbanos. Mais do que soluções, busca-se novos produtos que ampliem significativamente o portfólio da EDL Brasil em frentes que não se limitem às Estações Disseminadoras de Larvicida.

Como é feito hoje:

Atualmente, o portfólio é composto majoritariamente por soluções já consolidadas, com foco em aplicações específicas e eficácia conhecida. No entanto, há limitações no atendimento a demandas mais segmentadas, como o controle direcionado de determinados vetores, incluindo *Aedes* e *Maruim*. Para isso, a empresa utiliza a tecnologia das Estações Disseminadoras de Larvicida.

O desenvolvimento de novos produtos ocorre de forma reativa e pontual, o que pode dificultar a adaptação rápida às necessidades do mercado e limitar a exploração de novos nichos e oportunidades estratégicas.

Resultados esperados:

Espera-se o desenvolvimento de novos produtos ou soluções que ampliem o portfólio da empresa, com foco no controle eficaz do *Aedes* e do *Maruim*.

As soluções devem apresentar diferencial competitivo, seja por maior eficácia, inovação tecnológica ou melhor adequação às necessidades do mercado.

Também se espera que os produtos sejam viáveis do ponto de vista técnico, regulatório e industrial, permitindo rápida implementação e contribuindo para o fortalecimento do posicionamento estratégico da empresa. A solução deve apresentar evidências científicas como base.

Demandante EDL Brasil

Requisitos Inegociáveis

As soluções devem apresentar eficácia comprovada no controle dos vetores-alvo e atender integralmente à legislação vigente (ANVISA e demais órgãos).

A solução deve apresentar evidência científica como base para o posterior registro na ANVISA pela EDL.

Devem ser tecnicamente viáveis, seguras e passíveis de escalonamento industrial. Não serão consideradas propostas sem aplicabilidade prática ou sem alinhamento com as demandas reais do mercado.

Não serão consideradas soluções exclusivamente conceituais, sem validação experimental mínima ou sem aplicabilidade prática.

Histórico

A empresa possui experiência consolidada no desenvolvimento e comercialização de produtos para controle de vetores.

No entanto, identifica-se a necessidade de expandir seu portfólio para atender demandas específicas e emergentes do mercado, aumentando sua competitividade e presença em nichos estratégicos. Esse desafio surge como resposta à busca por crescimento sustentável e inovação orientada ao cliente.

Estágio MÍNIMO Esperado de Maturidade da Solução

TRL 4 - Validação em laboratório /
MVP funcional básico

Perfil Potencial de solucionadores

- Startups de controle vetorial;
- Empresas de P&D em saneantes;
- Engenharia de produto;
- Universidades com pesquisa em entomologia aplicada.