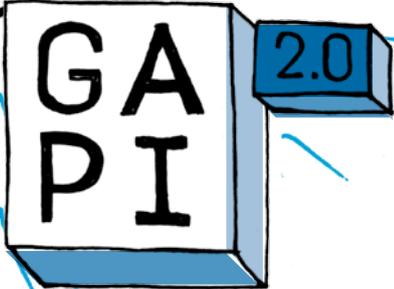


Start @

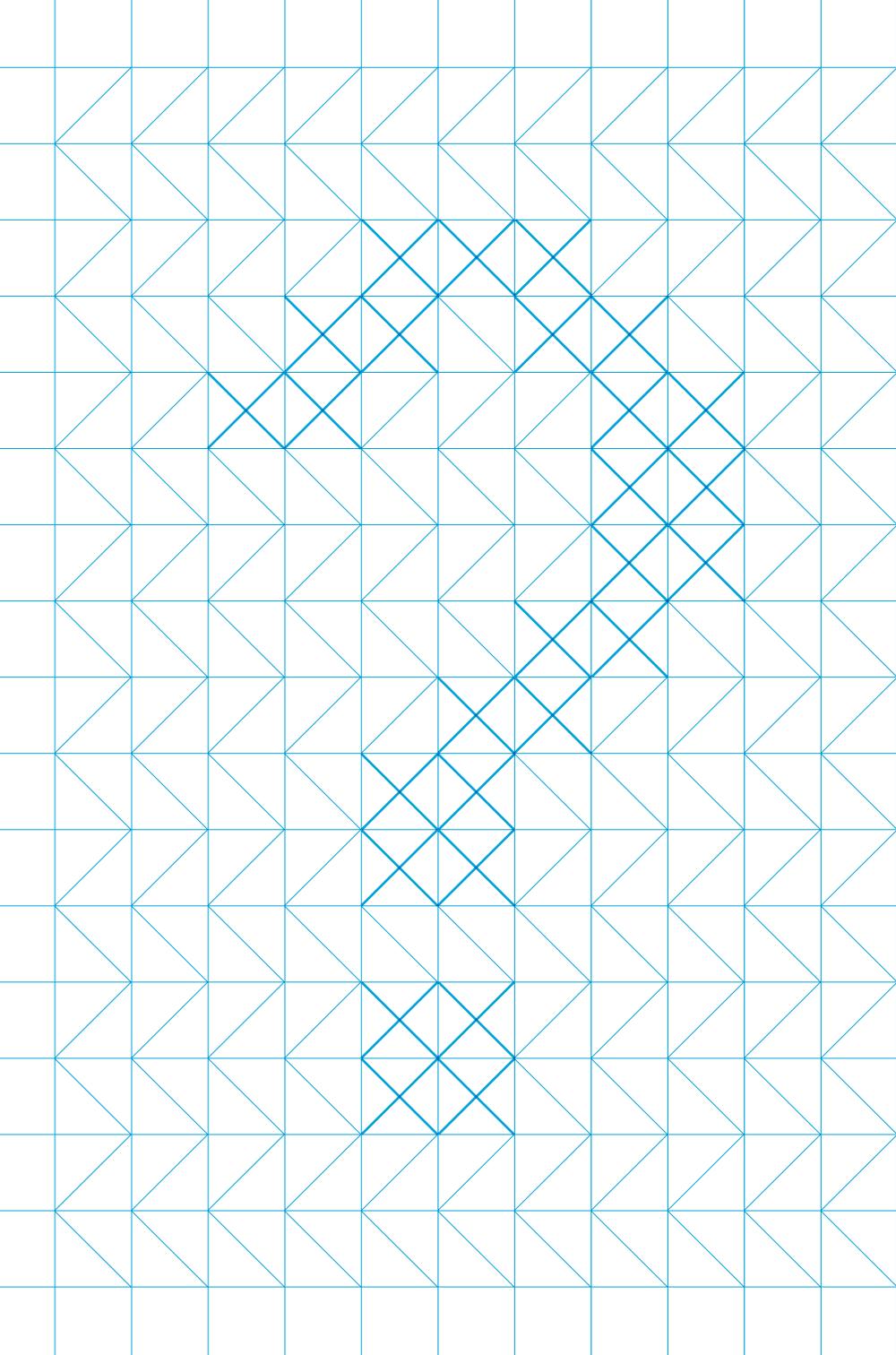
A 3D block logo with 'GA' on the top face and 'API' on the front face. A smaller blue block with '2.0' is attached to the right side. The entire graphic is set against a background of radiating blue lines.

CRIAR E DESENVOLVER EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA



universidade de aveiro
unidade de transferência
de tecnologia





QUEM SOMOS?

Um ponto de partida para explorar o potencial de uma tecnologia. Uma rede de gabinetes para apoiar projectos empresariais. Um meio de chegar a parceiros e investidores. A rede GAPI 2.0 é constituída pelos gabinetes de apoio ao empreendedorismo do Instituto Pedro Nunes, Universidade do Minho, Universidade de Aveiro, Universidade da Beira Interior, Universidade de Coimbra, Universidade de Évora, Universidade do Porto e Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro. Venha conhecer-nos.

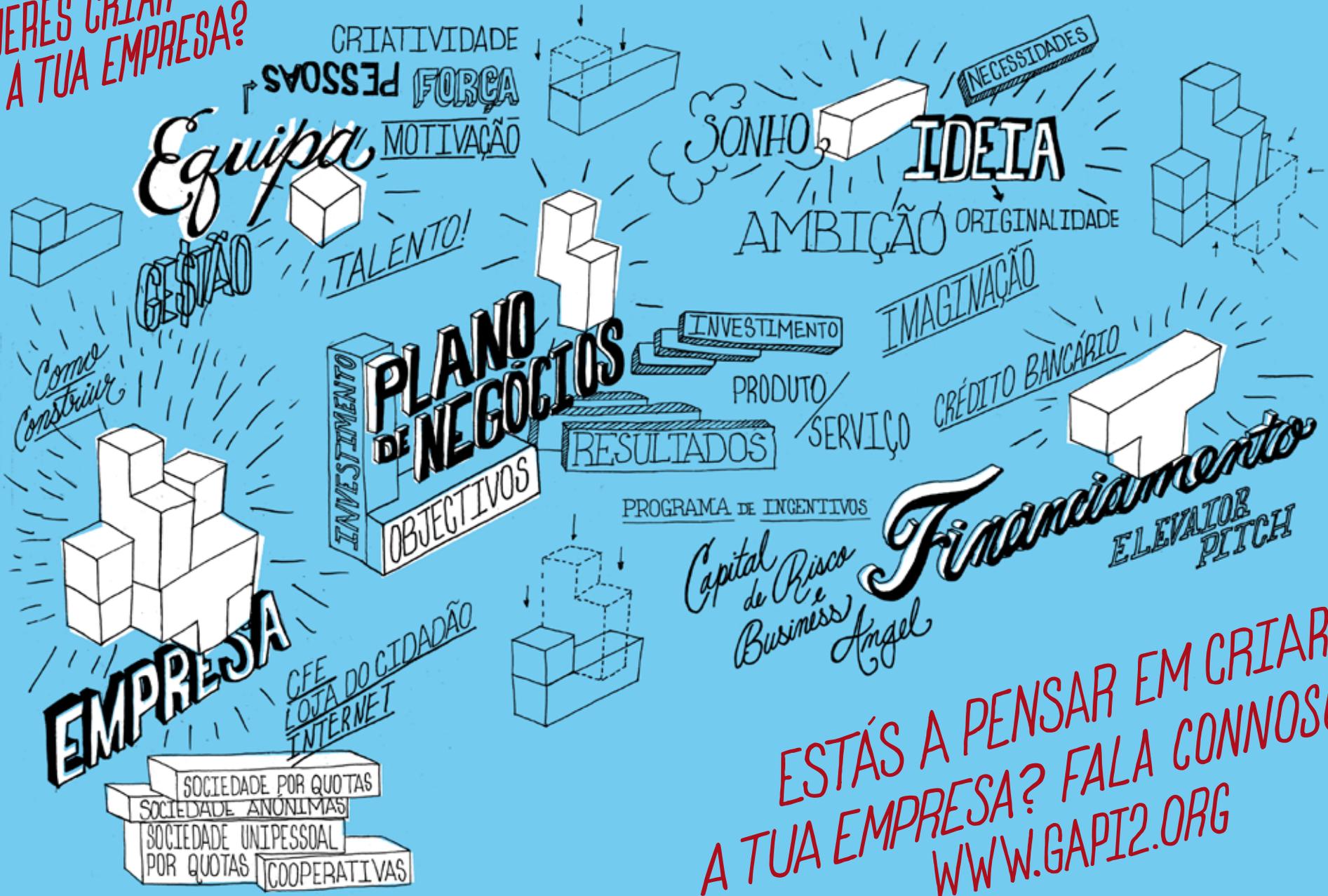
O QUE PODEMOS FAZER PELOS EMPREENDE- DORES?

Um pouco, muito ou bastante. Apoiamos o desenvolvimento da ideia de negócio. Facilitamos contactos com investidores. Respondemos a necessidades de formação. Elaboramos em conjunto o "elevator pitch". Identificamos oportunidades de financiamento. Promovemos acesso a tecnologias e conhecimento. E ajudamos nas questões de Propriedade Industrial. Tudo depende de si e da sua vontade de empreender.

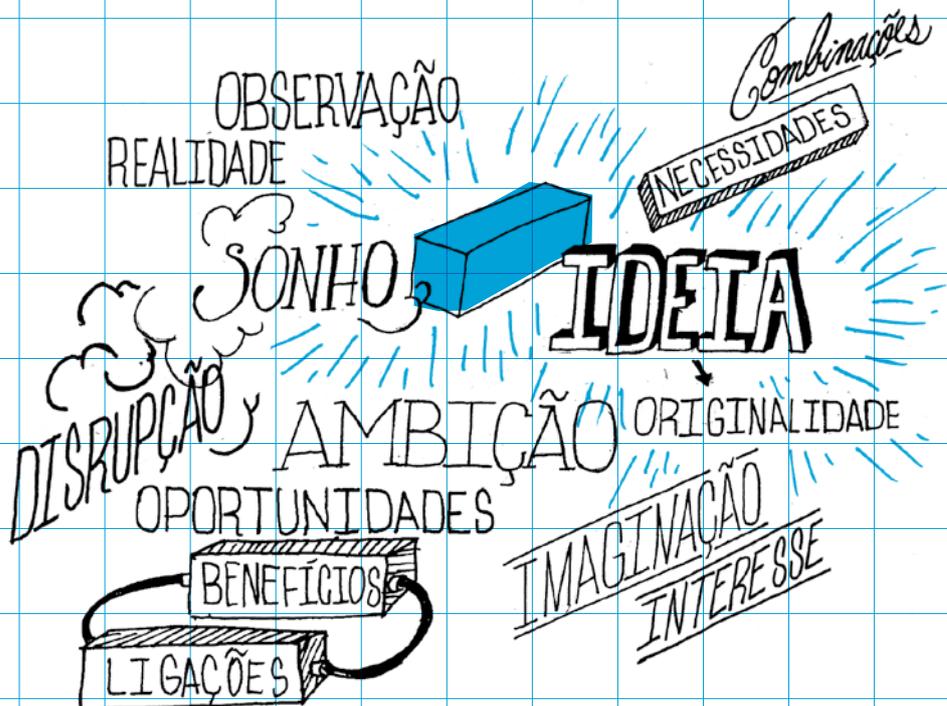
COMO CONTACTAR?

Nada mais fácil. Escolha o contacto e o serviço mais adequado à sua situação no site da rede GAPI 2.0 em www.gapi2.org

QUERES CRIAR
A TUA EMPRESA?



ESTÁS A PENSAR EM CRIAR
A TUA EMPRESA? FALA CONNOSCO:
WWW.GAPI2.ORG



COMO DESENVOLVÊ-LA

VALIDADE / PROVA DE CONCEITO
 PROTÓTIPO / MODELO DE NEGÓCIO

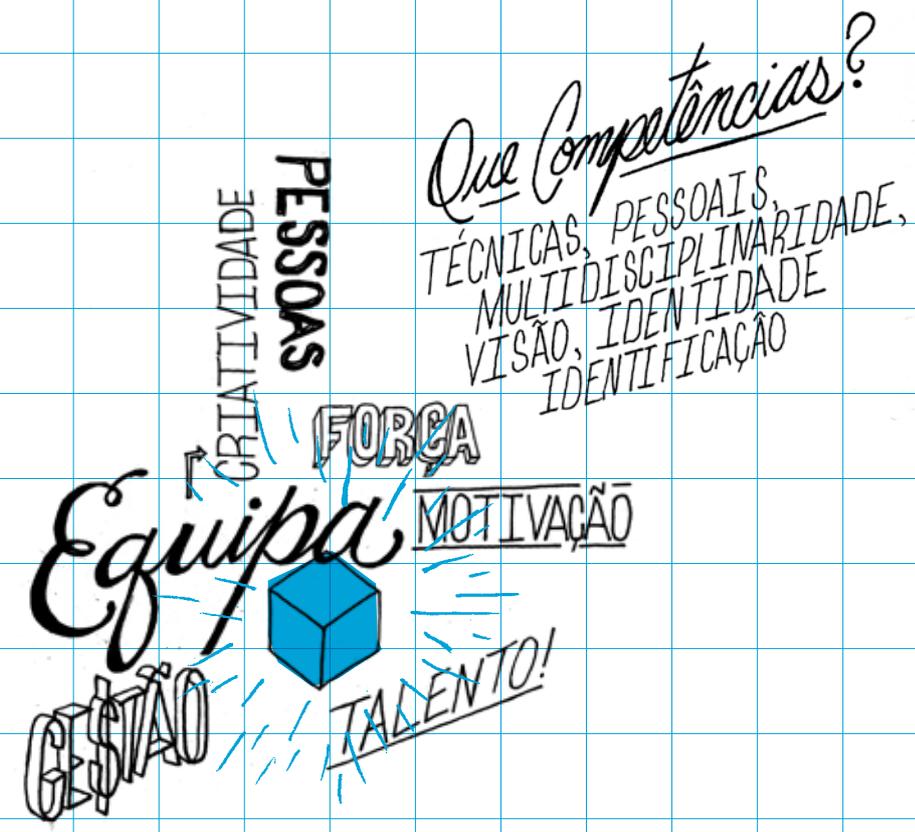
COMO PROTEGÊ-LA

- > Direitos dos inventores
- > Propriedade Intelectual
(direito de Autor e direitos de Propriedade Industrial)
- > Patentes, Modelos de Utilidade, Sinais distintivos do comércio

COMO APRESENTÁ-LA?

PROPOSTA DE VALOR
 CLIENTES, BENEFÍCIOS, SOLUÇÃO, SATISFAÇÃO

ELEVATOR PITCH
 APRESENTAÇÃO RESUMIDA (E INCIATIVA) DE UMA IDEIA DE NEGÓCIO PARA INVESTIDORES, CLIENTES E DEMAIS INTERESSADOS.



COMO GERIR?

EQUILÍBRIO, LIDERANÇA, PARTICIPAÇÃO, PARTILHA, MOTIVAÇÃO
 RESPONSABILIZAÇÃO, DEFINIÇÃO DE FUNÇÕES E TAREFAS,
 AUTONOMIA, DEFINIÇÃO, AVALIAÇÃO, COMUNICAÇÃO

PARCERIAS?

REDES, CONTACTOS, FORNECEDORES, INVESTIDORES, CENTRO DE I&DT & INOVAÇÃO

Como é?

{CURTO} {CONVINCENTE} {REALISTA}



PARA QUE SERVE?

AFINAR PROPOSTA DE VALOR, ANGARIAR INVESTIDORES E PARCEIROS, PREPARAR A IMPLEMENTAÇÃO DO NEGÓCIO.

Onde?

GARANTIA MÚTUA
AMIGOS E FAMÍLIA
CRÉDITO BANCÁRIO

Financiamento

ELEVATOR PITCH

Capital de Risco e Business Angel

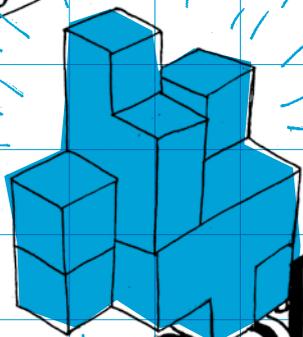
PROGRAMA DE INCENTIVOS
CRÉDITO DE FORNECEDORES
ADIANTAMENTO DE CLIENTES

Como Obter?
É aqui que entra o elevator pitch.

Como
Construir?

Onde Localizar
a Minha Empresa?

INCUBADORAS, NINHOS DE EMPRESAS
OU PARQUES DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIA



EMPRESA

CENTRO
DE FORMALIDADES
DE EMPRESAS

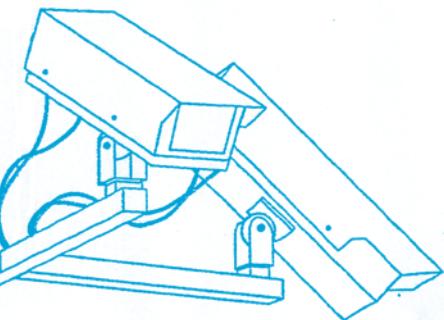
CFE
LOJA DO CIDADÃO
INTERNET

REPARTIÇÕES DE FINANÇAS

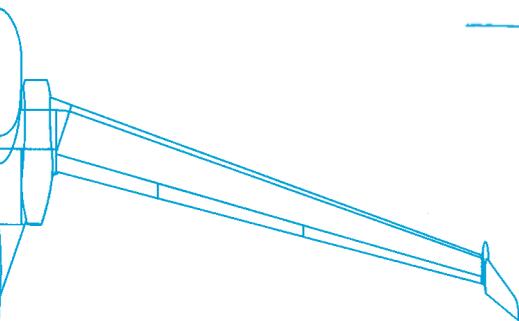
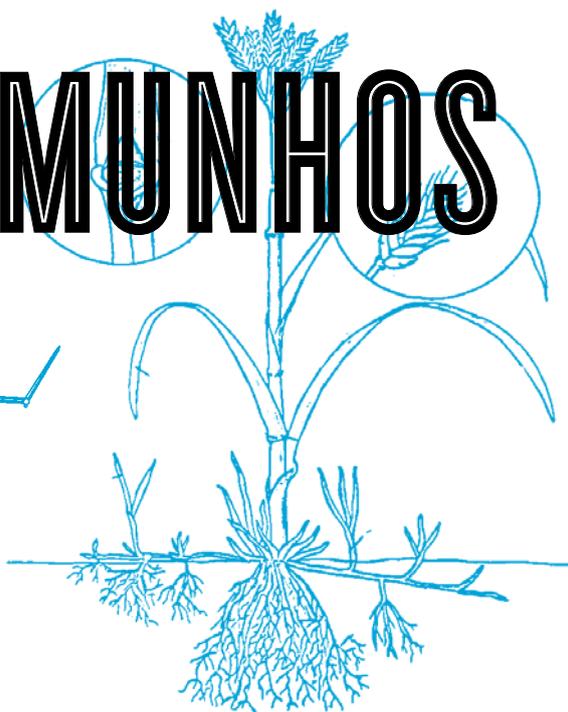
EMPRESA
NA HORA

SOCIEDADE POR QUOTAS
SOCIEDADE ANÔNIMA
SOCIEDADE UNIPESSOAL
POR QUOTAS COOPERATIVAS

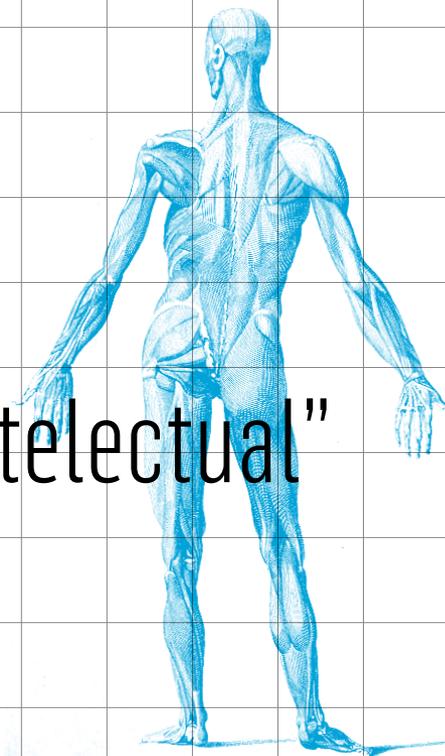
COMO É?



TESTEMUNHOS



“Da universidade ao mercado: a importância da propriedade intelectual”



“A “Ideia” de desenvolver um “medicamento inteligente” (“Smart Medicine”) com capacidade de dirigir um fármaco para um tumor, prevenindo a sua acumulação em tecidos sãos, surgiu na sequência de uma necessidade médica real na área da oncologia e após experiência acumulada durante cerca de seis anos. Foi então concebido um projecto de desenvolvimento de um tal medicamento, a implementar no Centro de Neurociências e Biologia Celular e na Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, cuja originalidade foi reconhecida pela Fundação para a Ciência e Tecnologia, através do seu financiamento. Decorridos cerca de oito meses do início do projecto, os primeiros resultados confirmaram as expectativas que estiveram na sua génese. Nesta fase, e com o apoio da Divisão de Inovação e Transferências do Saber da Universidade de Coimbra, submetemos um pedido de patente nos Estados Unidos da América,

antes de qualquer divulgação pública de resultados. A nano-tecnologia desenvolvida constitui-se como uma plataforma para o transporte de diferentes tipos de fármacos e possui um conjunto de características (actividade citotóxica e acumulação tumoral substancialmente aumentadas) que a diferencia daquela disponível comercialmente.

A protecção em devido tempo da propriedade intelectual foi crucial para que, de um projecto de investigação de cariz exclusivamente universitário, onde se possa neste momento perspectivar o licenciamento da tecnologia à Indústria Farmacêutica ou a criação de uma spin-off. Esta última possibilidade saiu reforçada após o reconhecimento do potencial da nanotecnologia desenvolvida como ideia de negócio, através da conquista do Prémio InovCapital no âmbito do concurso “Arrisca Coimbra 2009”.

“Conseguimos o segundo lugar e juntando o pequeno prémio ao investimento de uma empresa nacional do ramo da aviação (AeroVip S.A.) fundou-se a empresa.”



A ideia de criar a Crucial Sky Technology nasceu a partir de comentários de professores do Departamento de Ciências Aeroespaciais na UBI.

Na opinião deles o conjunto de duas teses de mestrado desenvolvidas poderia dar origem a um produto sem concorrência – um piloto automático de última geração para aeronaves não tripuladas.

O piloto automático foi desenvolvido com o apoio da Universidade da Beira Interior (apoio ao nível dos docentes e da própria instituição, em termos de laboratórios, materiais e equipamentos) e eu e o Paulo ficámos entusiasmados com a possibilidade de abrirmos a nossa própria empresa. Aproveitámos a oportunidade e candidatámo-nos ao concurso de ideias de negócio Criar08, que estava a ser promovido pelo Parque de Ciência e Tecnologia da Covilhã. **Conseguimos o segundo lugar e juntando o pequeno prémio ao investimento de uma empresa nacional do ramo da aviação (AeroVip S.A.) fundou-se a empresa.** O apoio da Universidade,

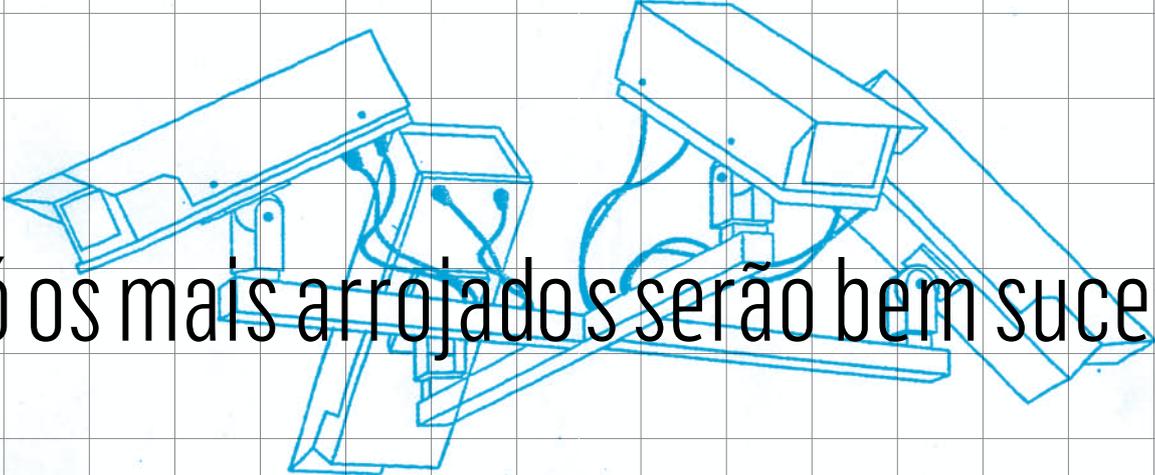
do Gabinete de Transferência de Tecnologia e do Concurso de Ideias revelaram-se cruciais para os primeiros passos que demos na criação da nossa empresa, para a concretização da ideia e mesmo para a consolidação do negócio (inclusivamente estamos incubados no Parque de Ciência e Tecnologia). A UBI e o Gabinete continuam a dar-nos uma ajuda de extrema valia em apoios à preparação de candidaturas a programas de incentivos, na colaboração com entidades externas e na procura de parcerias. Sendo uma empresa de desenvolvimento, dedicada ao hardware e software e sem ideias de outsourcing, todos os produtos que comercializamos e serviços prestados têm sempre uma solução específica e personalizada a cada cliente. A questão de não patentear não tem sido tomada de ânimo leve, mas no nosso caso particular e nos processos com que temos operado tem sido a melhor forma de protegermos o que desenvolvemos.”



Frederico Ferreira

CEO da EXVA – Experts in Video Analysis

www.exva.pt



“Mas só os mais arrojados serão bem sucedidos...”

“
Sempre assumimos como estratégia de desenvolvimento do negócio o estabelecimento de parcerias com organizações e empresas.

No caso concreto da EXVA, o conceito de parceria surge desde a constituição da empresa. Sócios oriundos de áreas diferentes uniram-se de forma a potenciar as suas competências: um investigador, um gestor e um financiador.

A primeira parceria foi com a Universidade do Minho tornando-se Spin-off dessa entidade podendo usufruir do seu Know How, serviços e obviamente da sua rede de contactos. Ainda na criação da empresa, a sua localização foi estudada meticulosamente de forma a potenciar o seu negócio. Como tal, seleccionamos o Avepark, um parque de ciência e tecnologia, equipado com excelentes infra-estruturas e que nos apresentou as

melhores condições do mercado devido à parceria que temos com a UM. A possibilidade de utilizar auditórios, salas de formação e uma rede de comunicação poderosa foram factores importantes de decisão. Para além das parcerias institucionais estabelecidas, realizamos parcerias para o desenvolvimento de tecnologias com grandes multinacionais principalmente do sector da vigilância electrónica. Estes acordos permitem-nos ter acesso a informações privilegiadas permitindo à nossa empresa o desenvolvimento de tecnologias únicas em todo o mundo.

Acreditamos nas parcerias e nos acordos. Pensamos que são um factor fundamental para a diferenciação e aumento da competitividade das empresas. **Mas só os mais arrojados serão bem sucedidos...”**

“Pretendemos diferenciar-nos pelos serviços altamente especializados e pela nossa forma de actuação junto de clientes e parceiros.”



Para a Active Space Technologies, o Plano de Negócios identifica a base da estratégia competitiva e do posicionamento no mercado da empresa. Enquanto PME que se pretende afirmar no mercado global, **pretendemos diferenciar-nos pelos serviços altamente especializados e pela nossa forma de actuação junto de clientes e parceiros.** A percepção destes do nosso valor acrescentado deve ser focado no nosso core business, mas suportado pela dinâmica de gestão, pela inovação e pela qualidade. Para uma empresa como a Active Space, fruto de actuação nos mercados espacial, aeronáutico ou fusão, a estratégia de longo prazo passa pelo desenvolvimento de produtos inovadores para aqueles mercados. Este investimento em inovação e em desenvolvimento de tecnologia, quer interno quer co-financiado, é altamente absorvedor dos recursos da empresa. Assim, cedo sentimos que a formação maioritariamente técnica dos promotores da Active Space, sem recursos ou competências ao nível da gestão, poderia incorrer num diluir do nosso esforço em tarefas de

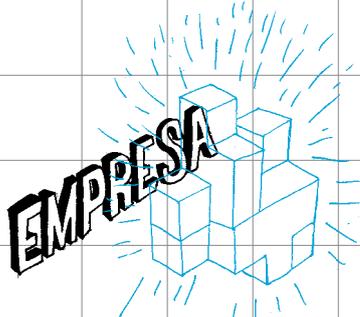
gestão em detrimento de actividades relacionadas com o core business. O nosso Plano de Negócios foi delineado pela equipa do Instituto Pedro Nunes, que incutiu na Active Space os fundamentos de gestão e a necessidade da inovação. Enquanto ferramenta de gestão, propiciou-nos uma convergência das estratégias da empresa e uma base para a definição de regras e linhas de acção. De facto, a estrutura de Plano de Negócios que o IPN usa obrigou-nos a uma explanação detalhada do objecto da empresa e de todos os recursos que para aí concorrem: posicionamento e oferta da empresa; valor e share dos mercados de actuação; parceiros e concorrência; políticas de Recursos Humanos, Responsabilidade Social, Qualidade, Marketing, etc; investimentos; análise de risco; previsões financeiras. Assim, o Plano de Negócios pode afirmar-se como a génese da gestão da empresa, construído à volta do enfoque tecnológico e da capacidade inovadora."

“Independentemente do tipo de sociedade constituída e de toda a burocracia adjacente, a Capital de Risco liderou todo o processo da sua criação”



Uma das principais ferramentas para começar a desenvolver um negócio é a existência de um bom plano de negócios. A Biomehora teve dois. Primeiro, a ideia foi seleccionada no Concurso de Ideias FIVE e foi então elaborado um primeiro plano de negócios. Não havendo nessa altura por parte dos promotores, disponibilidade para avançar, a ideia ficou parada por dois anos, altura em que, apresentada à Plataforma FINICIA por intermédio da Universidade de Évora, esta volta a ser seleccionada para a elaboração de novo plano de negócios. É com base nesse plano que o projecto é apresentado à INOVCAPITAL, e esta decide tomar participação directa no capital da empresa, assumindo o risco, como qualquer outro accionista, permitindo que, sem outro tipo de encargos, se realizasse o capital necessário ao início do seu funcionamento.

Em sùmula, e independentemente do tipo de sociedade constituída e de toda a burocracia adjacente, a Capital de Risco liderou todo o processo da sua criação sendo que, talvez por isso, não tenham sido sentidas grandes dificuldades. Assim, e dado o enquadramento de crise económica como a que se vive actualmente, a relação com as instituições de financiamento foi o que se pode considerar de cordial, mas, sem dúvida, que foi necessário a apresentação de garantias pessoais para, numa segunda fase, obter financiamento face as necessidades de tesouraria. As cláusulas e regras contempladas nos acordos parassociais poderão limitar a participação da Sociedade de Capital de Risco, porém sem o apoio desta não se obteriam os benefícios desta parceria nem teria sido possível arrancar com o projecto.”



EMPRESA

Pedro Almeida
Sócio fundador e CEO da Metatheke
www.metatheke.pt

“Ao longo de quase 3 anos de actividade a empresa tornou-se uma das empresas de maior prestígio nacional na área digital.”

A Metatheke surgiu em 2007 como spin-off da Universidade de Aveiro, pela iniciativa de 4 elementos de um grupo de investigação dedicado às bibliotecas digitais. A experiência que acumulámos nesta área e a ausência de oferta na área de conteúdos e arquivos digitais levou-nos a decidir investir numa empresa própria assumindo todos os riscos associados. Todos em particular possuíam uma vida estável e trocamos esta segurança por uma viagem rumo ao desconhecido.

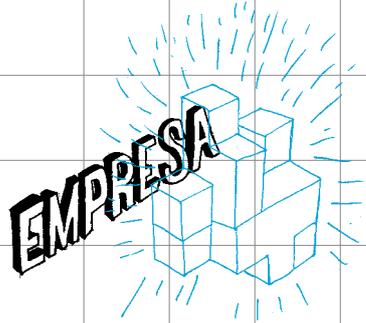
Apresentamos uma candidatura ao programa NEOTEC, da Agência de Inovação, que apoiou também a elaboração do Plano de Negócios. A criação da empresa deu-se formalmente em Julho de 2007 junto ao Centro de Formalidades de Empresas de Aveiro, como Metatheke Software, Lda. Todas as barreiras e dificuldades foram ultrapassadas graças ao nosso elevado conhecimento em bibliotecas digitais e extrema dedicação

à empresa, apostando na manutenção e expansão de sua carteira de clientes, que inclui hoje até a Assembleia da República, a Biblioteca Nacional e o grupo Impresa. **Ao longo de quase 3 anos de actividade a empresa**

tornou-se uma das empresas de maior prestígio nacional na área digital.

Hoje, é possível ler a revista Visão on-line, ou o Jornal Expresso, através de uma plataforma desenvolvida pela Metatheke.

Inicialmente localizada na Incubadora de Empresas da Universidade de Aveiro, onde esteve incubada durante 2 anos, a Metatheke transferiu-se em Julho de 2009 para instalações próprias em Aveiro, para abrigar suas operações e equipa de 8 colaboradores. Actualmente a Metatheke oferece 3 tipos de produtos/serviços: Desenvolvimento de soluções à medida para Bibliotecas e Arquivos Digitais, Quiosques Digitais e Livros Electrónicos.



Tiago Matos
Co-fundador da Widetail
widetail.net

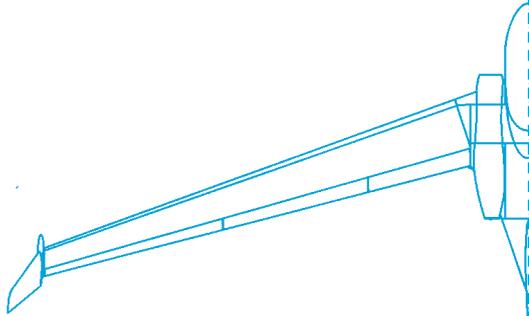
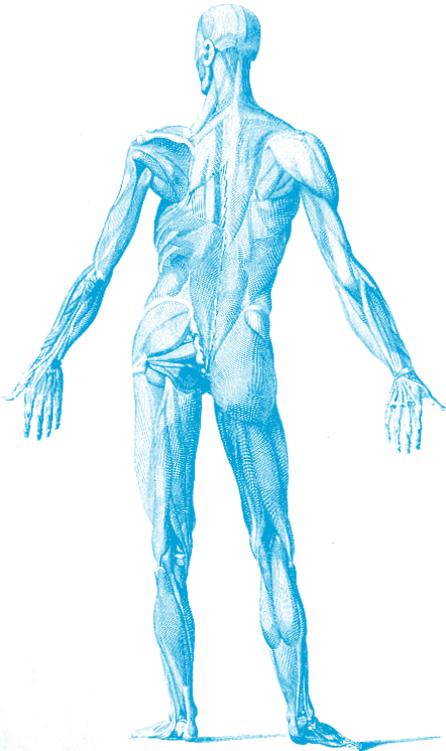
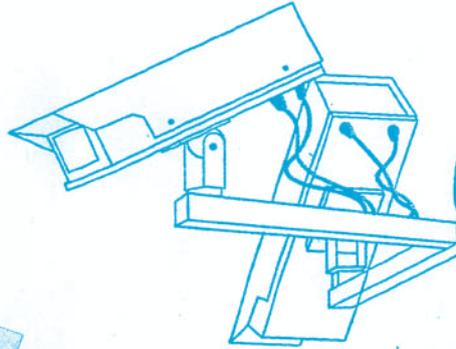
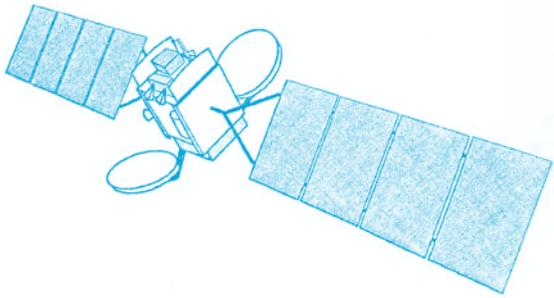
“A internacionalização não é uma meta, é antes o nosso ponto de partida.”



Estávamos perto de acabar os nossos estudos na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, e posso assegurar que quando realizamos o programa Erasmus, na Alemanha e na Hungria, eu e o Filipe Gonçalves estaríamos à procura de encontrar quase tudo, menos que esses passos poderiam ser os primeiros do que estaria para vir mais tarde: a criação de uma empresa na áreas das TIC que perspectiva um negócio à escala global. Passados quase quatro anos da primeira experiência de estudar e viver noutro país – que entretanto foi reforçada, ora pelo Filipe Gonçalves ora por mim, com estágios profissionais no Reino Unido, Holanda e em empresas multinacionais que trabalham em Portugal –, penso que perspectivamos os negócios com um olhar diferente do que teríamos caso não tivéssemos saído do país. Exemplo disso mesmo é o principal produto da nossa empresa, o Vendder, que em grande parte é o resultado dessa nossa experiência, que permitiu incorporar na empresa o conhecimento adquiridos no estrangeiro.

Pensamos nas necessidades das PME's, que são a larga maioria do tecido económico da Europa e comercializam artigos diferenciados, como produtos tradicionais ou direccionados a mercados nicho, num mercado Europeu muito fraccionado, seja pelas diferentes línguas ou regimes de impostos, seja pelas suas especificidades culturais. Para elas decidimos conceber uma plataforma de criação de lojas online. O Vendder permite a pequenos comerciantes, que não dispõem de conhecimentos de informática ou investimento necessário para soluções dedicadas, estabelecerem uma presença online e assim criarem um novo canal de vendas. A Widetail encontra-se agora em incubação no UPTec - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto e pretendemos que seja uma start-up focada na área do comércio electrónico. A experiência de viver e trabalhar no estrangeiro, além de bem presente, é fundamental para perceber a dimensão do desafio que tem hoje a Widetail: **a internacionalização não é uma meta, é antes o nosso ponto de partida.**”

0 1 0 0 1 0 1 0 1 0 0
1 1 0 0 0 0 0 0
0 0 1 1
0



GABINETES GAPI 2.0

O Instituto Pedro Nunes, criado por iniciativa da Universidade de Coimbra, faz o interface entre o meio científico e o tecido económico e empresarial.

Aqui, os empreendedores podem encontrar o apoio necessário nos passos de lançamento da empresa, como o plano de negócios, o processo de criação da empresa, candidaturas a sistemas de incentivos, consultoria em propriedade industrial,

acesso a fontes de financiamento e investidores, bem como as tecnologias e conhecimento da Universidade de Coimbra. E passam a estar integrados numa rede empresas de base tecnológica e centros de investigação, onde já foram criadas mais de 140 empresas deste tipo.



ANA SEGURO
PAULA GOMES
JOANA SANTOS
FERNANDA MACHADO
LUÍS ALEXANDRE
JOSÉ AGUILAR
CARLOS CERQUEIRA
PAULO SANTOS
JOSÉ CUNHA

Instituto Pedro Nunes
 T+351 239 700 300
 vci@ipn.pt

www.ipn.pt
<http://twitter.com/IPNunes>
<http://facebook.ipn.pt>

Fundada em 1990 por iniciativa da Universidade do Minho, a TecMinho é uma organização privada sem fins lucrativos cuja missão fundamental consiste em promover a ligação da Universidade do Minho à sociedade, sobretudo na vertente da inovação tecnológica.

A TecMinho proporciona suporte especializado aos empreendedores universitários que tencionem apostar no desenvolvimento de projectos empresariais de conhecimento intensivo e tecnologias avançadas. Funcionamos numa lógica "one-stop-shop" auxiliando os empreendedores a dar os primeiros passos na consolidação das suas ideias e a identificar os serviços de apoio (informação, aconselhamento, formação, incubação, financiamento, etc.) que melhor se adequam ao seu caso.



Augusto Ferreira
Marta Catarino
Clara Silva
Helena Moura

TecMinho - Associação Universidade
Empresa p/ o Desenvolvimento
 Departamento de Empreendedorismo
 Universidade do Minho

Campus de Azurém
 4800-058 Guimarães
 T +351 253 510 596/0
www.tecminho.uminho.pt
start@tecminho.uminho.pt

universidade de aveiro
unidade de transferência
de tecnologia



A UATEC foi criada em 2006 com a missão de apoiar a Universidade de Aveiro no seu objectivo de ser um centro de excelência na criação e divulgação de conhecimento, através da promoção das suas tecnologias junto do sector empresarial, da auscultação das necessidades industriais, da promoção do empreendedorismo e do apoio à criação de empresas de base tecnológica.

Promovemos cursos e acções de formação empreendedora para o desenvolvimento de ideias de negócio inovadoras, facilitamos o acesso a programas de financiamento

para a criação de novas empresas e networking com investidores e apoiamos o empreendedor em estudos de mercado, planos de negócio e provas de conceito, sendo o parceiro ideal para o acesso à investigação de excelência existente na UA, a procura de parceiros a nível nacional e internacional e o apoio promocional na comunicação social, feiras e eventos.



Marlos Silva

Ana Rita Remígio

José Paulo Rainho

Lúcia Oliveira

Ana Teresa Pinto

**UATEC – Unidade de Transferência
de Tecnologia da Universidade de Aveiro**
Campus Universitário de Santiago,
Edifício da Reitoria – 3º Piso
3810-193 Aveiro

www.ua.pt/uatec
uatec@ua.pt
T+351 234 370 887



UBI
Covilhã
Portugal

O GAPPI está integrado no Instituto Coordenador da Investigação, o qual tem como objectivo coordenar, harmonizar e promover a investigação que se faz na UBI, definindo as suas prioridades de investigação.

O GAPPI tem por missão apoiar a UBI no seu objectivo de se tornar um centro de IDT de referência nacional e internacional e na disseminação do conhecimento, através do apoio à investigação e sua promoção, da distribuição efectiva da sua oferta tecnológica ao sector empresarial, bem como da sua prévia protecção industrial, da pesquisa e compreensão das necessidades industriais, da promoção de parcerias e do apoio à implementação e consolidação de empresas de base tecnológica, estimulando o desenvolvimento regional e o empreendedorismo. Sendo um parceiro privilegiado das empresas e de outras universidades e centros de investigação, o GAPPI encontra-se a trabalhar em diversos projectos e consórcios de ID&T.



Rui Alírio

Dina Pereira

Conceição Camisão

Ana Paula Duarte

Pedro Serrão

GAPPI - Universidade da Beira Interior
Convento de Santo António
6201-001 Covilhã-Portugal

T+351 275 329 146/7
F+351 275 329 148
ici@ubi.pt

A Divisão de Inovação e Transferências do Saber da Universidade de Coimbra tem por missão "Promover, dinamizar e apoiar o estabelecimento de relações, projectos e parcerias da Universidade de Coimbra com o mundo exterior, contribuindo para uma aproximação e aprendizagem recíprocas"

No âmbito do apoio ao empreendedorismo a DITS.UC disponibiliza serviços para toda a comunidade tais como:

- Formação em empreendedorismo e empreendedorismo de base tecnológica;
 - Apoio à elaboração de propostas de valor;
 - Estudos de mercado;
 - Análise preliminar de viabilidade;
 - Apoio ao Financiamento;
 - Networking;
 - Consultoria especializada nas áreas do empreendedorismo e inovação.



Deolinda Estevinho

João Simões

Jorge Figueira

Miguel Gonçalves

Laura Aího

DITS-UC – Divisão de Inovação e Transferências do Saber da Universidade de Coimbra

Casa Costa Alemão, Universidade de Coimbra-Pólo II,
3030-194 Coimbra

T+351 239 40 33 66

gats@ci.uc.pt

<http://www.uc.pt/gats>

Criada em 2005, através das iniciativas OTIC, incorporada em 2009 no Serviço de Ciência e Cooperação com a designação Divisão de Projectos e Informação (DPI). Este gabinete tem por missão gerir todos os processos de transferência de tecnologia, apoiar processos de candidaturas e prospecção de apoios assim como gerir toda a informação científica de suporte à decisão e divulgação e promoção junto da sociedade. A DPI disponibiliza a toda a comunidade académica, e sociedade em geral, um conjunto de serviços de apoio a candidaturas de projectos, apoio na elaboração de protocolos, acordos e contratos, consultoria em gestão de Transferência de Tecnologia e Propriedade Industrial e projectos empreendedores e Spin-offs. Funcionando na lógica de facilitadores e aceleradores, a DPI conduz os empreendedores nos primeiros passos de consolidação das ideias e identifica os serviços de apoio (informação, incubação, financiamento, etc.), dentro e fora da universidade.



Cláudia Belchiorinho

Miguel Roberto

Joaquim D. Silva

Marina Martins

DPI – Divisão de Projectos e Informação da Universidade do Évora

Serviço de Ciência e Cooperação

Largo da Natividade

7000-805 Évora

T+351 266 760 975

F+351 266 740 906

dpi@uevora.pt

www.otic.uevora.pt

<http://twitter.com/dpiuevora>

UPIN - Universidade do Porto Inovação é o gabinete de transferência de tecnologia da Universidade do Porto. Criada em 2004, a UPIN está afectada ao Pelouro para a I&D e Inovação da Reitoria da Universidade do Porto. Com o objectivo de apoiar a cadeia de inovação da U.PORTO, a UPIN encontra-se estruturada em três áreas funcionais: programas de apoio à I&D, valorização da I&D e Empreendedorismo e Interface Empresas-Universidade.

A U.Porto tem vindo a desenvolver esforços para fomentar acções de empreendedorismo tecnológico, criando estruturas que incentivam e apoiam tecnicamente os

empreendedores, assegurando vantagens aos que decidem valorizar económica e socialmente o conhecimento gerado na Universidade. Nesse sentido, a UPIN, enquanto gabinete de transferência de tecnologia, apoia a criação de spin-offs académicas, conferindo apoio técnico, informação e acesso a oportunidades em diversas áreas de especialização, o que permite aos empreendedores desenvolver estrategicamente ideias de negócio e criar empresas.

**Filipe Castro****André Fernandes****Luís Remísio****Hugo Queirós****Maria Oliveira****Sofia Varge****Aude Gabrielsen****Sónia Pereira****UPIN - Universidade do Porto Inovação**

Praça Gomes Teixeira,

4099-002 Porto

T+351 220 408 077

<http://upin.up.pt>upin@reit.up.ptstart@reit.up.pt

A missão do GAPI-OTIC incide na promoção da multidisciplinaridade das actividades de investigação, fazendo a análise activa das actividades de investigação realizadas dentro da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD), com o intuito de apoiar a sua protecção, desenvolvimento e comercialização. Desta forma, pretende-se valorizar o conhecimento, incentivando a inovação e, acima de tudo, fomentar a ligação da universidade com o tecido empresarial envolvente com vista a criar um ambiente de cooperação Universidade-Empresa.

Na área do empreendedorismo o GAPI-OTIC foi desde o início parceiro da Plataforma FINICIA, nomeadamente, no processo de escrutínio de ideias, identificando aquelas que apresentem características inovadoras e potencial de transformação em negócios, disponibilizando para tal, ferramentas para elaboração do Plano de Negócios e todo o acompanhamento necessário. O GAPI-OTIC está, de igual modo, envolvido na criação de start-ups de base tecnológica, apoiando o empreendedor desde o início do processo.

**Miguel Baceilar****Carla Mascarenhas****Raquel Sá****GAPI-OTIC da Universidade****de Trás-os-Montes e Alto Douro**

Edifício da Biblioteca Central

Quinta de Prados

5001-801 Vila Real

T+351 259 350 763

F+351 259 350 341

www.utad.ptgapi-otic@utad.ptstart@utad.pt

{CRIA A TUA EMPRESA!}

{CRIA A TUA EMPRESA!}

