

TREZE

JUNHO

Publicação nº 18 | 2021 | Gabinete de Apoio à Inovação, Transferência, Empreendedorismo e Cooperação da Universidade de Évora



VALUE CHAIN OU PIPELINE? A MISSÃO INADIÁVEL DA UNIVERSIDADE PARA GERAR VALOR

Soumodip Sarkar

Sp!n-off
UÉVORA

INOVAÇÃO: A CHAVE (DE OURO) PARA O FUTURO

Ana Abrunhosa
Ministra da Coesão Territorial

TREZE



9300 acessos via portal

www.uevora.pt/inovar/gaitec/treze



71847 pessoas alcançadas

@uevora | @GAITEC



//EDITORIAL

VALUE CHAIN OU PIPELINE? A MISSÃO INADIÁVEL DA UNIVERSIDADE PARA GERAR VALOR

Durante as reuniões com a minha equipa, especialmente naquelas em que falamos sobre o desenvolvimento de novas Spin-offs UÉvora, surge invariavelmente a brincadeira sobre como deveremos chamar à estratégia desenhada para a afirmação de novas ideias de negócio em contexto universitário. É uma *value chain* ou um *pipeline*?

Comecei por apelidar de value chain, ou cadeia de valor, a estratégia de olharmos para as ideias científicas da comunidade académica como projetos potenciais de seguirem um caminho evolutivo até serem *spin-offs* de sucesso. Neste sentido, a construção de uma estratégia que gera valor incremental a cada passo dado é importante para que os projetos se transformem em realidade mais facilmente. Esta cadeia de valor é alimentada pelas várias oportunidades que a Universidade de Évora proporciona, potenciando-se o impacto na sociedade com o menor esforço possível.

Apesar de a chamar desta forma, foi rápida a adoção do termo *pipeline* numa fação bem presente da equipa. E, apesar de serem conceitos distintos, não me parece que a sua coexistência possa prejudicar aquilo que está a ser preparado pela Universidade de Évora. De facto, *pipeline* não é mais do que um conjunto de processos encadeados, ordenados e sequenciais, na medida em que a qualidade de um passo anterior influencia o resultado do passo seguinte.

E é, de facto, entre a aquisição incremental de valor e o desenvolvimento de passos estratégicos bem ordenados, que consideramos que é mais propícia a criação de novas empresas associadas à Universidade de Évora.

Denominado de EntrePOWER, sete passos sequenciais foram idealizados para a afirmação de novas empresas com a chancela Spin-off UÉvora - 1. Mapeamentos de Ideias de Negócios e Patentes da Universidade; 2. *Scouting* e Sensibilização de Participantes; 3. Capacitação através de eventos contínuos; 4. Criação de *Spin-offs* e Novas Patentes pela Comunidade; 5. Acesso a Investimento e *Networking*; 6. Internacionalização dos Projetos; 7. Potenciação de Casos de Sucesso.

Face a esta estratégia, o presente número da revista TREZE está especialmente organizado nestes sete passos bem definidos, por forma a que seja mais tangível a visão que temos. Nas páginas seguintes, terão a oportunidade de conhecer iniciativas, eventos e relatos na primeira pessoa que servem como exemplo para os patamares desta jornada empreendedora.

Boas leituras...e, se for caso disso, sejam bem-vindos ao mundo do Empreendedorismo!

Soumodip Sarkar,
Vice-Reitor da Universidade de Évora

// INOVAÇÃO: A CHAVE (DE OURO) PARA O FUTURO



A inovação - esteja ela plasmada em bens e serviços ou realizada através de novos processos produtivos - é um fator indissociável do aumento da competitividade dos nossos territórios - e não é nada a que o Alentejo seja alheio.

O trabalho em rede desenvolvido nesta Região, com o forte impulso da Universidade de Évora e com um contributo especial do Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia, mostra que é possível criar condições para que essa transformação seja assumida como prioridade.

É um facto que as PME devem ser as principais destinatárias do conhecimento e da transferência de tecnologia, mas o esforço para promover a inovação é tanto menor quanto mais adequada for a envolvente empresarial, nomeadamente a ligação entre o mundo científico e as empresas.

A promoção desta ligação está perfeitamente alinhada com os fundos europeus, designa-

damente com o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) e com o Portugal 2030.

No PRR, o primeiro dos envelopes financeiros a chegar a Portugal, assumem especial destaque para o tecido empresarial as Agendas Mobilizadoras, em particular aquela que se dirige à Inovação Empresarial, focada na transformação do conhecimento existente em novos bens e serviços, suscetíveis de concorrer nos mercados internacionais mais competitivos.

Esta Agenda pressupõe que se criem dinâmicas colaborativas entre entidades do sistema científico e tecnológico e empresas, em particular as de menor dimensão, estabelecendo uma abordagem inovadora, mais integrada, abrangendo o ciclo global de inovação, desde a componente I&D até à fase de entrada no mercado.

É fundamental que os projetos a apoiar cumpram com as estratégias regionais.

É determinante que as empresas, as associações empresariais, as entidades não empresariais do Sistema de Investigação e Inovação, e as entidades da esfera municipal se organizem e preparem propostas robustas para a Agenda, para que possam ser propostas ganhadoras.

O desafio está do lado dos agentes territoriais.

*Ana Abrunhosa,
Ministra da Coesão Territorial*

// EMPREENDEDORISMO: A PERTINÊNCIA DE SER PARTE INTEGRANTE DA FORMAÇÃO ACADÉMICA UNIVERSITÁRIA

O meu nome é Afonso Fernandes e, enquanto aluno do curso de Relações Internacionais, gostaria de vos relatar aquilo que foi um marco importante no meu primeiro ano na Universidade de Évora.

Apesar de já ter tido oportunidade de participar em atividades ligadas ao Empreendedorismo, nomeadamente na estrutura Start-Up Madeira aquando da frequência do Ensino Secundário, ter-me inscrito na Unidade Curricular de Empreendedorismo e Inovação na nossa instituição foi uma decisão que superou as minhas expectativas.

Acho extremamente relevante a existência deste tipo de disciplinas que, indo para além do próprio estímulo do espírito empreendedor, permitem-nos observar a sociedade com mais profundidade. De facto, não só fui desafiado a tentar pensar numa solução para um problema específico, como tive oportunidade de sentir o poder revitalizador e até ambientalista que este tipo de ensino nos pode dar. Somos chamados a resolver uma lacuna que identificamos em grupo, e, com esse mesmo grupo, são-nos dadas ferramentas para podermos desenvolver ideias de negócio. Com empenho, estas novas ideias podem, no futuro, transformar a nossa realidade e o nosso mundo. Tornando-o melhor, mais limpo, e mais desenvolvido a tantos níveis.

Não tendo totalmente a certeza, penso que são poucos os cursos nas universidades que disponibilizam nos planos de estudo esta unidade curricular. Se esta minha perceção se confirmar, então creio que que seria de bom

proveito tornar o ensino mais prático e aplicado com este tipo de disciplinas. No meu caso, tive ainda oportunidade de ter aulas com pessoas de outros anos e outros cursos: Biologia Humana, Engenharia Informática, Ciências da Educação e muitos mais. Com eles, aprendi para além daquilo que o meu curso me poderia dar, e, só por isso, sou uma pessoa muito mais rica do que o que era. Mas isto não ficou por aqui. Para além da escolha de um desafio, toda a disciplina é desenhada para que tenhamos momentos de apresentação da nossa ideia de negócio - aquilo a que chamamos de Business Pitch. Estas foram oportunidades para apresentar individualmente e em grupo as nossas ideias inovadoras para um público alargado. Tendo de cumprir uma duração de três, quatro e cinco minutos em cada um dos Pitches apresentados, fomos ganhando experiência, o conhecimento teórico foi-se moldando e a nossa ideia de negócio foi ganhando cada vez mais robustez. Para além do acompanhamento dos docentes, tivemos ainda oportunidade de contar com mentoria da Junior Achievement Portugal, uma organização de educação para o Empreendedorismo, e que tornou todo este percurso mais aliciente.

Porque posso afirmar que esta foi uma excelente forma para crescer pessoal e profissionalmente, espero que, tal como eu, outros estudantes possam ter contacto com estas oportunidades. São elas que nos alargam horizontes e nos diferenciam positivamente.

*Afonso Fernandes,
Aluno da Licenciatura em Relações Internacionais*

// JUNTOS SOMOS MAIS FORTES!



Esta frase, em tudo verdadeira, ganha outro peso nesta altura em que os olhos (e esperanças!) estão postos na seleção nacional e no sonho de revalidação do título de Campeão Europeu. Todos esperamos que o coletivo seja mais do que a soma das partes, e que os talentos façam a diferença no momento certo.

No empreendedorismo a abordagem é semelhante. Há o talento e a criatividade de quem pensa de forma inovadora, mas para chegar mais longe é preciso uma equipa. É este o espírito que é promovido na Universidade de Évora, onde trabalhamos para dar as melhores competências individuais, capacitando cada um para atingir o seu máximo, o que inevitavelmente contribuirá para a criação de equipas mais fortes.

À semelhança da nossa seleção, que conta com uma rede de parceiros-chave que consigo trabalham e contribuem para o resultado final, também a Universidade está ligada a uma rede de parceiros fundamentais que potenciam, entre muitas outras coisas, o desenvolvimento do ecossistema de inovação regional. Neste caso em particular, a partici-

pação da UÉ no consórcio EIT Health, um ramo do Instituto Europeu de Inovação e Tecnologia dedicado à inovação na área da saúde, dá o mote para duas ações específicas de interação com os *stakeholders* regionais - as Morning Health Talks.

Estes eventos, focados na partilha de experiências e no reforço das ligações entre entidades parceiras, abordarão em 2021 dois temas fundamentais em saúde. Os *Living Labs* como catalisadores de inovação e Comunicação em saúde: como comunicar de forma efetiva num ambiente hostil. Estas atividades permitem que todos os intervenientes tenham voz, partilhem as suas aspirações e dúvidas, originando um ambiente de cocriação, reforçando as bases das colaborações e capitalizando o resultado final.

Pretendemos, através destas e de outras ações, que a Universidade seja um elemento agregador na região, que sem perdermos as identidades individuais trabalhemos juntos para o mesmo objetivo, tornar a região onde estamos mais atrativa, mais desenvolvida, mais capacitada para os desafios presentes e futuros, mais resiliente, solidária e humana.

Que juntos sejamos mais fortes!

Carlos Godinho,
GAITEC

// AO BOOTCAMP DE EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO DA UNIVERSIDADE DE ÉVORA - O PRIMEIRO DE MUITOS



Os objetivos eram claros, mas audazes para os tempos que correm: organizar um evento presencial, e que pudesse despertar com convicção a transferência de conhecimento através do empreendedorismo científico. Abriram-se 20 vagas para um evento organizado na Casa Cordovil, e docentes, investigadores e estudantes da Universidade de Évora não quiseram perder a oportunidade de fazer parte desta iniciativa.

Chama-se *bootcamp* a um evento de capacitação imersivo, intensivo e feito para o desenvolvimento de habilidades importantes em diversas áreas. E o 1º Bootcamp de Empreendedorismo e Inovação da Universidade de Évora deu provas de ser isso mesmo. Nos dias 28 e 29 de maio, os participantes tiveram acesso a um programa que explorou a jornada do desenvolvimento de ideias negócio de sucesso, através da metodologia Lean Startup. Conceptualização, Validação, Financiamento, Internacionalização, Avaliação de

Impacto e Comunicação foram os seis módulos que constituíram estes dois dias de formação.

O processo de tornar uma ideia num modelo de negócio nem sempre é fácil, apesar de altamente relevante, e por isso mesmo a empresa Aliados Consulting juntou-se a este evento para capacitar presencialmente a comunidade académica, e aumentar o impacto da Universidade de Évora.

Durante o evento, Vasco Sousa, co-fundador da Aliados Consulting, reforçou que "está no ADN da consultora reunir e capacitar empreendedores e inovadores sociais. Olhar para a estratégia da Universidade de Évora é perceber que há ambição para alavancar projetos com impacto direto, efetivo e sustentável para todos".

Mais do que uma iniciativa de formação, este *bootcamp* permitiu a troca de experiências e de perspetivas, discutindo-se de que forma

uma instituição como a Universidade de Évora pode alavancar a transferência do conhecimento produzido através da sua investigação, numa ótica de tornar o mundo do Empreendedorismo mais convidativo para a Comunidade Académica. Este foi, aliás, um denominador comum a quase todos os participantes, que puderam conceptualizar, melhorar e fortalecer ideias de negócio com potencial inovador.

Com apoio e presença de representantes do Banco Santander, os participantes tiveram ainda oportunidade de ouvir na primeira pessoa a experiência de Rita Mota, CEO da CyanoCare, cujo trabalho de doutoramento foi transformado em spin-off académica, sendo hoje uma marca de sucesso premiada mundialmente.

Dois dias pareceram pouco para aquilo que foi construído e planeado. E, na ótica daquilo que também tem sido o feedback de todos os presentes, que este *bootcamp* seja o primeiro de muitos, e o início de uma jornada empreendedora de excelência.

Hernâni Oliveira,
GAITEC



// PROTEGER O CONHECIMENTO É UMA FORMA DE O VALORIZAR!



A propriedade intelectual corresponde, em termos simples, ao conjunto diversificado de direitos que visa assegurar a proteção das criações do conhecimento humano, dividindo-se por sua vez em dois ramos/áreas do direito: o Direito de Autor e Direitos Conexos e a Propriedade Industrial (PI).

As patentes, uma das ferramentas de PI mais utilizadas são um desses direitos, que visam assegurar a proteção das invenções, conferindo aos seus titulares, nomeadamente em caso de concessão, um monopólio legal, geograficamente delimitado, que se consubstancia na faculdade de impedir o fabrico, utilização ou venda por terceiros de uma invenção durante um determinado período, em regra 20 anos, desde que sejam pagas as taxas de manutenção (vulgo anuidades).

O processo de inovação inicia-se com a criatividade que gera ideias, que são a matéria-prima para se inovar, que se alimentadas com conhecimento gerado da realização de atividades de I&D, transformam-se em algo com

um potencial de valor acrescentado muito pertinente, a que numa fase inicial antes da comercialização chamamos de invenção. As entidades do Sistema de Investigação & Inovação (I&I), desempenham neste contexto um papel muito relevante, pois devem gerar ou trabalhar ideias para alcançar invenções.

A necessidade de apostar na inovação tornou-se num tema absolutamente recorrente de há longa data a esta parte, sendo comum referir-se à necessidade dos países, empresas e demais entidades, no estímulo ao investimento na produção de novos bens e serviços, como um meio de diferenciação numa economia global e de, por essa via, se lograr obter ou manter uma vantagem competitiva face aos concorrentes.

A propriedade industrial é um dos mecanismos que contribui decididamente para a exploração eficaz das novas ideias, em particular pelo recurso aos pedidos de patente, modalidade máxima de proteção das invenções.

O recurso à proteção por meio de patentes é essencial para assegurar que quem investe em I&D possa ter condições para obter o devido retorno e, dessa forma, constitui um estímulo à inovação. De facto, de outro modo, muito dificilmente seria possível recuperar o investimento efetuado, uma vez que os concorrentes poderiam utilizar livremente as mesmas soluções/invenções e não existiria assim um estímulo para essa aposta em I&D.

O registo de patentes é um dos indicadores utilizados para se aferir do desempenho e capacidade de inovação de organizações e

mesmo de países, pelo que podemos de facto considerar que permite assegurar a aproximação do meio empresarial. Não se pode obviamente ignorar que o registo de patentes é sobretudo o resultado de uma aposta contínua em I&D e na capacidade de produção de conhecimento, mas existe por assim dizer uma relação de simbiose entre estas vertentes. Evidencia-se desta forma que em Portugal anualmente o registo de patentes tem crescido, num contexto simultâneo da ligação do meio científico com o empresarial, onde associando o modelo triple hélix, surgem as entidades governamentais com um papel fundamental, sobretudo na regulação e no financiamento.

*Filipe Soutinho,
Diretor da TecMinho*



// OS DESAFIOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS NOSSAS STARTUPS



Para a maioria das *start-ups*, em todo o Mundo, o mercado onde nascem é encarado apenas como uma primeira experiência local. O verdadeiro foco está em ter uma oferta global, desvalorizando a geografia em benefício da tecnologia e do *networking*.

Além de inevitável, esta abordagem é denominador comum aos casos mais bem-sucedidos, nacionais e internacionais: Outsystems, Farfetch e Takdesk - a partir de Portugal - ou Airbnb, Uber e Stripe - a partir dos Estados Unidos -, sem esquecer a ByteDance que, desde a China, levou o TikTok a todo o globo.

A internacionalização há muito que deixou de ser sinónimo da criação de uma sede ou uma sucursal num país diferente, sobretudo para as *start-ups*. Ainda assim, "*we are still punching below our weight*", citando a Presidente da Comissão Europeia Von der Leyen na edição passada da Websummit, a propósito da capacidade da Europa para se afirmar

como líder global na nova vaga de transformação digital que vivemos, potenciada pela pandemia mas não só; é uma tendência há muito, resultante do investimento na criação de ecossistemas locais sólidos que permitiram o crescimento global das nossas empresas, através da facilitação na exportação de produtos e serviços, na conquista de clientes estrangeiros e na capacidade de criar uma teia robusta de *stake-holders*, desde fornecedores a universidades, dos centros de investigação a aceleradoras tecnológicas.

A cooperação e parcerias, com empresas e negócios já instalados, poderão acelerar e reduzir riscos inerentes ao processo de internacionalização das *start-ups*. A proposta de valor das *start-ups* é também muito relevante para as empresas instaladas e maduras na medida em que poderão promover a sua inovação e crescimento, constituindo-se como parceiros adequados também para influenciar a cultura da empresa e contribuir para o sucesso conjunto a longo prazo. A cooperação em processos de internacionalização bem-sucedidos, irá ser útil para melhorar o *core business* a curto-médio prazo (redução de custos, aumento das margens, aumento da quota de mercado...), permitindo acelerar a adopção de novas abordagens conjuntas que permitam:

- encurtar os ciclos de inovação;
- explorar tecnologias emergentes;
- ajustar os modelos de negócios existentes;
- criar cultura empresarial empreendedora como DNA.

É imperativo fazer uma avaliação rigorosa do negócio e do seu potencial e um orçamento do

processo de internacionalização, que considere os custos fixos e variáveis; os custos administrativos; a margem de lucro prevista; a taxa de câmbio e a moeda local; os investimentos de marketing; a fiscalidade, entre outros. É ainda necessário conhecer bem o mercado de destino, os consumidores e a concorrência, assim como a legislação e as regras dos processos burocráticos dessa geografia, muitas vezes negligenciadas, mas determinantes para o desenvolvimento de qualquer negócio. Por fim, é ainda fortemente aconselhável a identificação de parcerias alinhadas com o plano de internacionalização definido, de forma a dar consistência aos primeiros passos do mesmo.

No passado dia 1 de Junho, na abertura da Assembleia Digital 2021 *"Leading the Digital Decade"*, a Presidente Von der Leyen lembrou também o nosso passado das Descobertas e fez um paralelismo com a actualidade: *"when you navigate, you do not only need a compass. You also need a vision. And you need a plan forward"*. Como os unicórnios portugueses já demonstraram, além da capacidade de inovação e disrupção, o empreendedorismo tem de ter uma gestão consistente, competências de marketing e comunicação, capacidade para levantar capital e um modelo de negócio robusto, sustentado nos resultados obtidos no mercado local, mas igualmente no conhecimento e na preparação da abordagem a outros mercados estratégicos.

Nasser Sattar,
Head of Advisory da KPMG Portugal

//SENSEPREDICT - TESTAR O SABOR FORA DA BOCA



O sucesso da indústria alimentar passa pelo desenvolvimento de produtos que sejam apreciados pelos consumidores. Por esse motivo, esta indústria investe no conhecimento do consumidor, de modo a garantir que os produtos vão ser bem aceites. Um dos principais motivos pelos quais os alimentos e bebidas são mais, ou menos, preferidos é o seu sabor. Esta é uma característica que abrange as diferentes sensações que são percebidas na boca e que englobam o paladar, o aroma e a textura. Em tudo isto há a participação da saliva e é a interação entre os componentes deste fluido e os constituintes dos alimentos que definem a intensidade percebida de parte destas sensações.

Foi com base neste conhecimento, e no trabalho que tem vindo a ser desenvolvido no Laboratório de Fisiologia Animal Aplicada, do Instituto Mediterrâneo para a Agricultura Ambiente e Desenvolvimento - MED, que surgiu a ideia de trazer "o que se passa na boca" para a bancada de laboratório, transferindo esse conhecimento para o mercado. Em 2020 demos os primeiros passos, com esta ideia a ser selecionada para três programas de aceleração: *Born from Knowledge*; *EIT Jump-starter* e *EIT Empowering Women in Agrifood*. Estes programas foram fundamentais para obter

formação na área do empreendedorismo, tendo ajudado a redesenhar a ideia original.

Em setembro de 2020, esta ideia transformou-se no projeto SensePredict, apoiado por um Startup Voucher do IAPMEI, e que actualmente se encontra em curso. Com a supervisão científica de Elsa Lamy, as promotoras Carla Simões e Inês Caeiro, ex-alunas da Universidade de Évora, de Bioquímica e de Biologia Humana, respectivamente, estão a desenvolver um teste que permite quantificar a adstringência (sensação de secura e rugosidade sentida na boca) e o amargo de um alimento/bebida, de forma objetiva, simulando "*in vitro*" a interação saliva/alimento/bebida que ocorre na boca. Não querendo substituir os painéis de provadores, mas sim complementá-los, este teste permite a obtenção de dois tipos de informação: 1) por um lado permite classificar objetivamente um produto em termos do nível de adstringência e amargo "média"; 2) por outro lado, permite dar uma previsão das referidas características sensoriais em situações diferentes (diferentes horas do dia) e por consumidores diferentes (ex. homens e mulheres, adultos de diferentes faixas etárias, etc.).

Nesta primeira fase, o projeto está direcionado para o vinho, por um lado porque este é um produto onde a adstringência e o amargo são sensações reconhecidas como determinantes para a sua aceitação e preferência e, por outro, pelo elevado valor comercial, cultural, patrimonial que o vinho tem na região Alentejo e em todo o país. No futuro, pretende-se estender a aplicação deste teste a outros produtos, como sumos de fruta, cafés, e outros com

elevados níveis de polifenóis.

O trabalho, em laboratório, para validar o protótipo está a decorrer em conjunto com o pedido de registo da marca e da elaboração do plano de negócio. Espera-se também proteger esta tecnologia com uma patente.

O SensePredict é um exemplo de como uma investigação de âmbito fundamental, como é o estudo da relação entre a bioquímica salivar e a ingestão, pode ter aplicação prática.

*Elsa Lamy,
Investigadora Auxiliar convidada do MED- Instituto Mediterrâneo
para Agricultura, Ambiente e Desenvolvimento*



// REGISTE-SE NA REDE ALUMNI DA UÉVORA

Os anos que estudou na Universidade de Évora foram certamente marcantes para o seu desenvolvimento pessoal, académico e profissional. Queremos manter um estreito relacionamento com todos os *alumni* e dinamizar um maior envolvimento na medida em que correspondemos às suas necessidades, interesses e objetivos.

Foi Philip Conroy, da Associação Europeia de Educação Internacional (EAIE), quem escreveu num artigo de opinião que a Universidade é como uma cebola. E que no seu centro devem estar não só os seus estudantes, como também os seus alunos já diplomados: **os alumni**.

Registe-se e partilhe o formulário com todos os seus colegas e amigos que estudaram na Universidade de Évora. Vamos criar um efeito de "bola de neve" e construir esta rede em conjunto, contamos consigo!

[REGISTE-SE AQUI!](#)

UÉVORA PARA A VIDA



**EU SOU UÉVORA
PARA A VIDA,
E VOCÊS?**



REGISTE-SE! UÉVORA PARA A VIDA!



- ✓ **Retome ligações** por todo o mundo com antigos colegas e outros graduados da Universidade de Évora;
- ✓ **Ajude-nos a construir** uma comunidade Alumni forte;
- ✓ **Faça a diferença**, torne-se parte ativa do crescimento da Universidade de Évora

#alumniuevora

//PORQUÊ REGISTRAR-ME?

- ✔ Papel importante e ativo na vida académica
- ✔ Formação e capacitação no âmbito do empreendedorismo e inovação
- ✔ Participação em programas de capacitação no âmbito do empreendedorismo enquanto mentor / formador
- ✔ Possibilidade de obtenção da chancela Spin-off UÉvora
- ✔ Apoio na mediação de propriedade industrial
- ✔ Acesso a divulgação de oportunidades de financiamento nacionais e internacionais
- ✔ Participação nos programas de capacitação e aquisição de competências: workshops de Soft Skills, Aconselhamento e Gestão de Carreiras, Mercado de Trabalho
- ✔ Participação nas sessões de recrutamento
- ✔ Acesso ao Portal do Emprego da Universidade de Évora
- ✔ Entrada gratuita no Colégio do Espírito Santo
- ✔ Possibilidade de 13% de desconto: a) no restaurante Cozinha do Cardeal; b) Todos os artigos da Loja Molina; c) Inscrição dos filhos na Summer School.
- ✔ Acesso às bibliotecas e requisição de livros
- ✔ Aluguer de espaços (salas, auditórios, espaços exteriores, instalações desportivas) nos edifícios da universidade a preços mais competitivos
- ✔ Utilização dos canais institucionais para divulgação e promoção de projetos profissionais e de voluntariado desenvolvidos por alumni
- ✔ Acesso direto a publicações periódicas da Vice-Reitoria para o Empreendedorismo, Inovação e Cooperação (ex: Revista TREZE)
- ✔ Conjunto de descontos e vantagens em comércio e serviços externos à Universidade de Évora (*a disponibilizar brevemente*)



Sp·n-off UÉVORA

// Value Chain

// Atividades



spin-off uévora

// Definição

Uma Spin-off UÉvora é uma empresa recém-criada ainda em fase de desenvolvimento, também conhecida por Start-up, mas que tem na sua génese investigação desenvolvida em meio académico e que está associada à Universidade de Évora e em estreita colaboração para o desenvolvimento do ecossistema de inovação e empreendedorismo.

São sociedades comerciais criadas para exploração empresarial de produtos, serviços e know-how resultantes das atividades de I&D da UÉvora (ou de associações em que a UÉvora participe).

Tecnologias recentes e ideias de negócio e Start Ups que resultem numa Spin-off contam com o apoio do GAITEC, quer em termos de coaching, quer na procura de financiamento.

// Porquê uma Chancela Spin-off UÉVORA?

O reconhecimento de empresas Spin-off criadas no contexto da Universidade de Évora é feito através da chancela:

Sp·n-off UÉVORA

Para além do benefício da marca distintiva, as empresas beneficiam também do apoio do GAITEC nas mais variadas áreas:

Integração na rede de parcerias estratégicas da Universidade de Évora

Oportunidade de participar em projectos de I&D com a Universidade de Évora

Serviços de apoio à transferência de conhecimento e tecnologia

Acesso ao The Nest

//EM QUE PODE O GAITEC AJUDAR-ME?



Se está fora da Universidade de Évora, o GAITEC pode ajudar quando:

- >>Necessita estabelecer uma relação de parceira entre uma entidade e a Universidade de Évora;
- >>Tem uma empresa e pretende recrutar colaboradores ou estagiários;
- >>Tem uma empresa e quer recrutar estudantes da Universidade de Évora;
- >>Pretende fazer uma ligação com os investigadores e tomar conhecimento das inovações feitas.



Se é investigador ou docente da Universidade de Évora, o GAITEC pode ajudar quando:

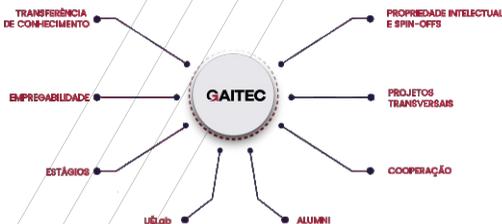
- >>Tem alguma invenção;
- >>Quer proteger ou valorizar a sua propriedade intelectual;
- >>Quer esclarecer dúvidas sobre patentes;
- >>Quer participar num programa de inovação;
- >>Pretende avaliar se é possível ver negócio onde apenas vê ciência;
- >>Quer criar uma empresa com base em tecnologia desenvolvida na Universidade;
- >>Conhece uma empresa que ofereça desafios aos investigadores da Universidade ou interessada em receber conhecimento produzido na Universidade.



Se és estudante da Universidade de Évora, o GAITEC pode ajudar quando:

- >>Tens dúvidas sobre processos de recrutamento, estágios ou preparação da carreira profissional;
- >>Queres desenvolver as tuas *soft skills*;
- >>Pretendes realizar um estágio extracurricular ou de verão;
- >>Queres candidatar-te a uma bolsa de estágio profissional;
- >>Queres encontrar o teu 1º emprego.

ÁREAS DE ATUAÇÃO





GABINETE DE APOIO À INOVAÇÃO, TRANSFERÊNCIA,
EMPREENDEDORISMO E COOPERAÇÃO
UNIVERSIDADE DE ÉVORA

Contactos

Casa Cordovil

R. Dom Augusto Eduardo Nunes 7 | 7000-651 | Évora

gaitec@reitoria.uevora.pt

<https://www.uevora.pt/inovar>

Procure o GAITEC nas redes sociais



Ficha Técnica

Título | TREZE

Coordenação | Reitoria da Universidade de Évora - GAITEC

Edição | Paulo Infante

Design e fotografia | Divisão de Comunicação

ISSN 2184-8467