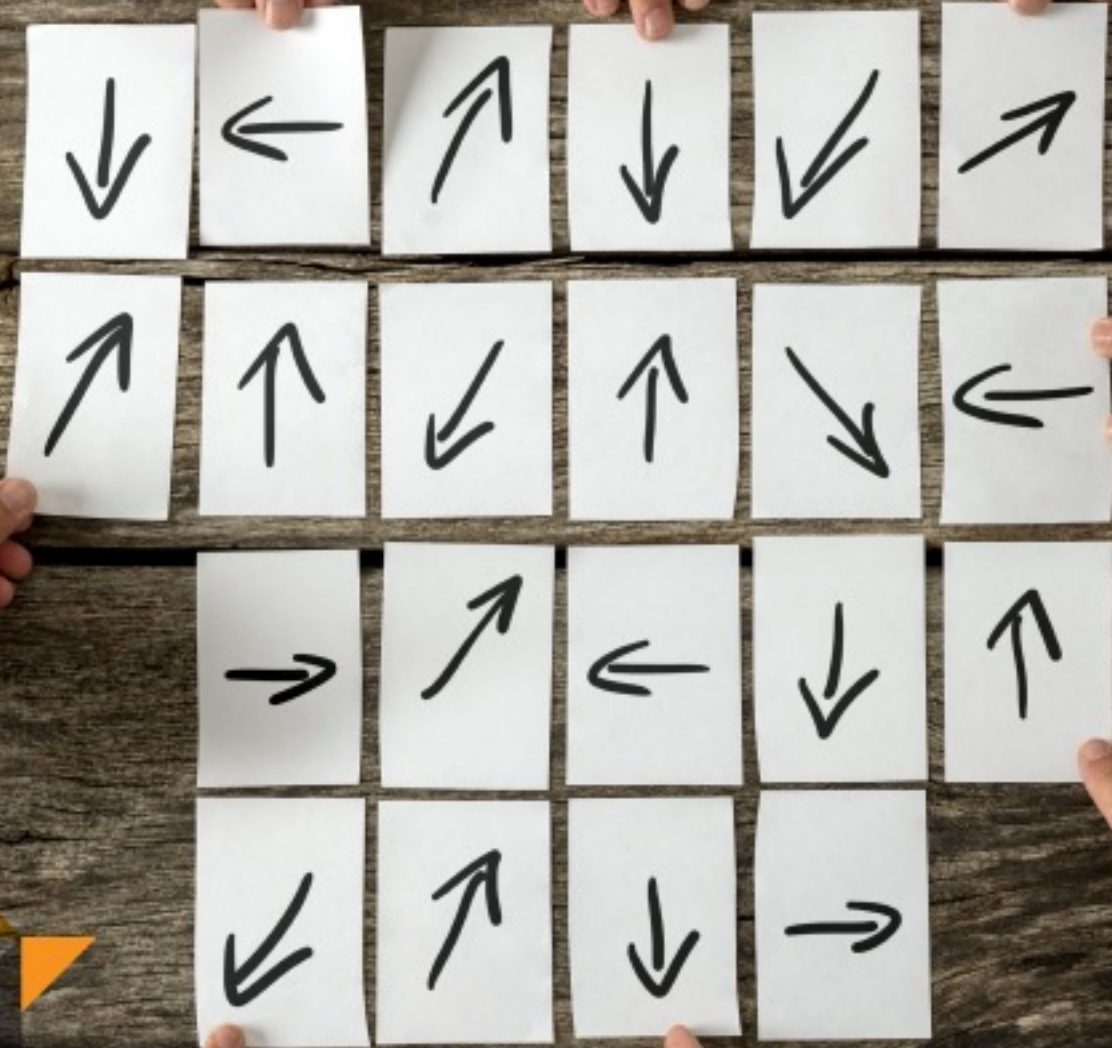


**TAREFA 1 -
APRESENTAÇÃO DOS
PROJETOS E TEAM
BUILDING**





// TAREFA 1 - APRESENTAÇÃO DOS PROJETOS E TEAM BUILDING

Preconiza-se que esta atividade envolva todos os participantes no Projeto de Empreendedorismo de Base Tecnológica na Área dos Materiais Avançados, sendo que as atividades de Team Building, estarão alinhadas com os seguintes objectivos:

- Criar o espírito de equipa e reforçar a resiliência individual;
- Promover a eficiência do trabalho em grupo e a capacidade de enfrentar dificuldades;
- Enquadrar dentro do tema os participantes, preparando-os para a dificuldade do seu percurso empreendedor;
- Proporcionar a sensibilidade para os fatores de sucesso exógenos à equipa;

As ideias / projetos serão apresentados numa sessão conjunta com todos os empreendedores e respetivos / consultores para conhecer e promover através das atividades de team building, a formação de grupos de trabalho que irão desenvolver os projetos.

No arranque do projeto será definido com o CTCV as atividades a realizar.

TAREFA 2 - WORKSHOPS DE IGNIÇÃO



// TAREFA 2 - WORKSHOPS DE IGNIÇÃO

2.1 - Product Development

Nesta workshop os empreendedores vão trabalhar metodologias que lhes permitam identificar o produto que vá ao encontro das necessidades e prioridades dos clientes, para isso os grupos de trabalho irão fazer a Jornada do Cliente, questionando como é que o mercado / clientes vão conhecer o produto, como é que vão conseguir captar clientes e transformar oportunidades em receitas e como é que conseguimos que os nossos clientes nos continuem a comprar recorrentemente.

Nesta etapa, os grupos de trabalho vão “calçar os sapatos do cliente” para entenderem se lhe estão a resolver os problemas e as maiores dores.

Vão dar a conhecer o seu produto ao mercado e o que é que o seu produto / serviço faz.

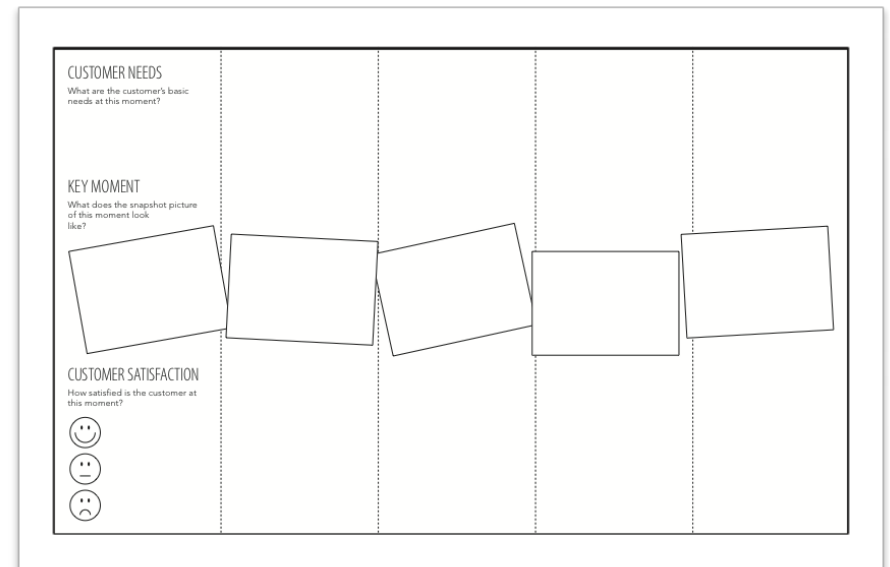
Identificamos corretamente as necessidades dos clientes?

Quais são os momentos, que levam o cliente a comprar?

Quais são os momentos menos satisfatórios do cliente e como os podemos evitar?

Jornada do Cliente

Os grupos de trabalho irão “calçar os sapatos” dos seus clientes para entenderem as suas necessidades, identificando os momentos mais importantes da jornada e o que o cliente sente em cada momento - se está satisfeito, preocupado ou desagradado com a experiência que lhe proporcionamos com os nossos produtos.



Os participantes irão desenvolver a Visão do Produto para o segmento de mercado que pretendem endereçar.

Irão também desenvolver o Roadmap Integrado do Produto e quais são os objetivos de negócio a que o produto responde e qual é a sua proposta de valor única.

Irão ainda trabalhar o roadmap de releases do produto e se o conseguem fazer de forma incremental para poder chegar mais cedo ao mercado, garantindo as funcionalidades mínimas que resolvem as necessidades do cliente.

As releases devem endereçar um conjunto de objetivos de negócio que foram identificados como prioritários para os potenciais clientes.

Os empreendedores devem conhecer as “personas” e os “stakeholders” que o seu produto serve e quais são as capacidades (Épicos e Funcionalidades) que pretendem oferecer para cada release que serão parte integrante do Plano de Releases.

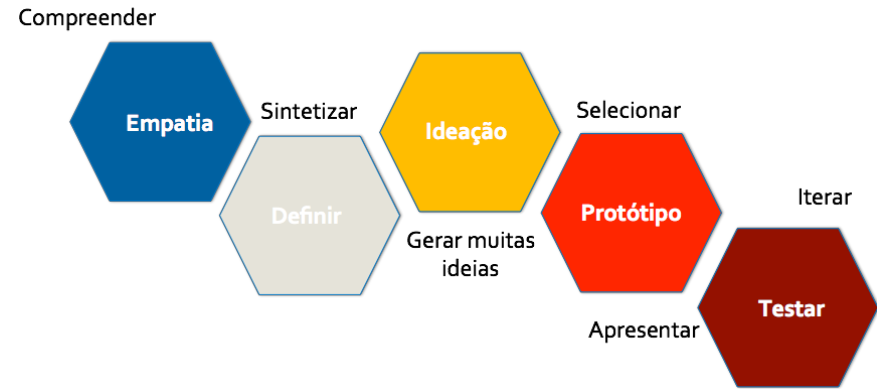
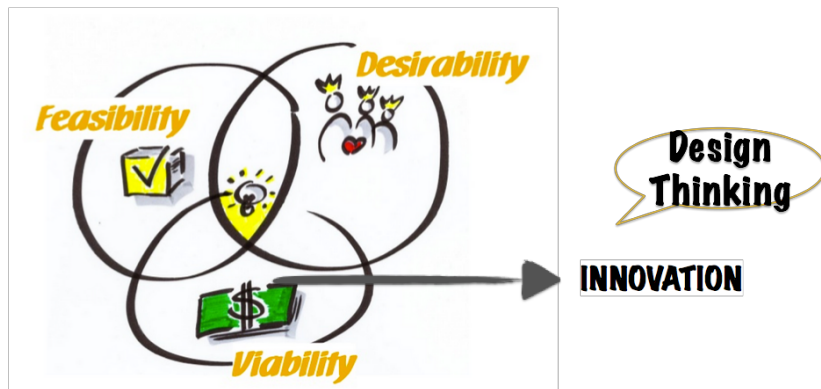
Iteração Ágil / Sprint

Os empreendedores irão ainda desenvolver as User Stories / Scenarios para definir de que forma o plano de execução (Sprint Plan e Development Tasks) poderá ir ao encontro dos objetivos de cada release.

2.2 - Design Thinking

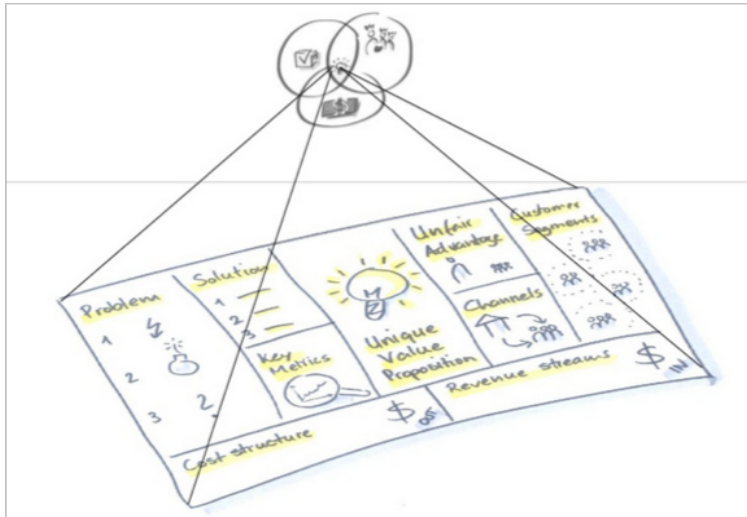
Neste workshop as equipas / grupos de trabalho utilizarão as técnicas de Design Thinking para gerar novas ideias para um ou vários modelos de negócio.

O Design Thinking foca-se na experiência das pessoas / utilizadores, procurando abordagens inovadoras para resolver as necessidades dos clientes, avaliando as várias tecnologias disponíveis na área dos materiais avançados e os requisitos para desenvolver um modelo de negócio de sucesso.



A metodologia proposta será aplicada pelos participantes seguindo as melhores práticas de mercado e de acordo com ao longo de 5 etapas:

Os participantes iram pôr à prova a exequibilidade e viabilidade financeira das suas ideias para os produtos desejados pelos potenciais clientes, numa abordagem inovadora.



2.3 - Lean Startup

Lean Startup e Produto Mínimo Viável

Os empreendedores irão também poder experienciar metodologias Lean Startup e de desenvolvimento de produtos minimamente viáveis (MVP) que permitirão validar o interesse do mercado.

O esforço envolvido no desenvolvimento do MVP, deve ser mínimo e o objetivo aqui será testar o interesse de mercado, mesmo que o produto ou serviço por trás da ideia ainda não esteja desenvolvido.



2.4 - Tech Applications Materials Opportunities

Depois de validarem o conceito de Produto Mínimo Viável, os empreendedores terão a oportunidade de desenvolver os seus protótipos funcionais, recorrendo às novas tecnologias de suporte aos Materiais Avançados que incorporam o seu produto, recorrendo a Mentoria (suporte técnico) e utilizando o espaço laboratorial e prototipagem do CTCV, assim como a visita a empresas do setor dos Materiais Avançados.

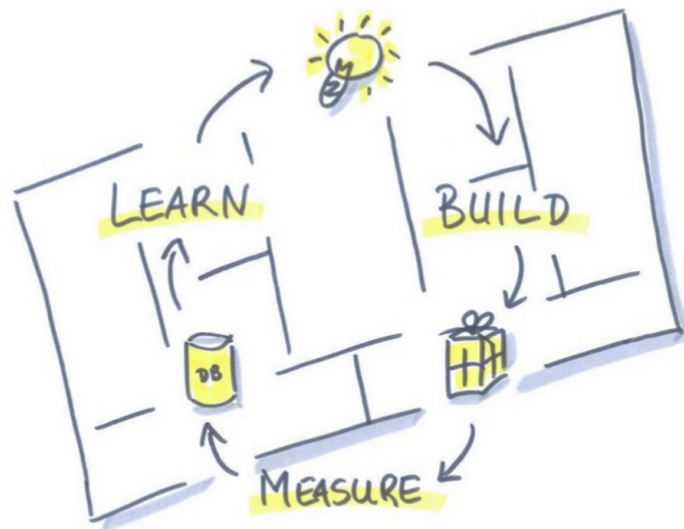
Desta forma, os empreendedores irão aprender com o teste e validação dos seus protótipos, melhorando-os as vezes que forem necessárias, até encontrarem a solução que responda às necessidades do mercado e dos seus potenciais clientes.

2.5 - Business Models

Business Model Canvas

Um workshop de um dia onde os empreendedores serão introduzidos à mecânica de um modelo de negócio, capitalizando nas técnicas de design thinking anteriormente utilizadas para gerar rapidamente ideias, desenvolvendo agora os seus modelos de negócio. Aprenderão a usar o modelo de negócio como uma ferramenta estratégica e a compreender porque é que os modelos de negócio falham e como devem ser validados.

Business Model Environment



Depois de desenvolverem a 1ª versão do modelo de negócio os empreendedores, irão aprender técnicas de análise da envolvente do modelo de negócio. Aprenderão a dimensionar o mercado, técnicas de análise da concorrência e identificação de tendências tecnológicas, sociais e económicas que possam ter impacto no modelo de negócio.

2.6 - Kick Start Idea

O foco deste workshop é: “como abordar o mercado”? A partir do ponto de vista do negócio, é necessário perceber o que é que os clientes pretendem alcançar e quais os problemas que precisam resolver e, posteriormente, perceber sobre como é que o produto/serviço os pode ajudar a serem bem-sucedidos.

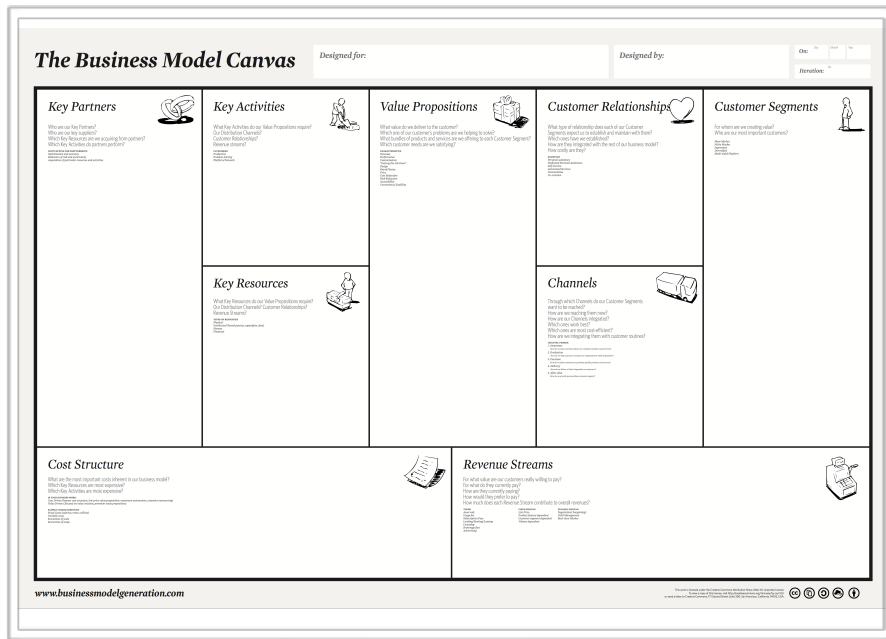


Na sequência dos workshops anteriores, designadamente do trabalho realizado com o business model canvas e com o business model environment, serão aprofundados os seguintes temas:

- Segmentos de mercado

Pretende-se identificar quais são os principais segmentos de mercado, descrever a sua atratividade e identificar novos segmentos.

Quais são os segmentos de clientes mais importantes?



Onde está o maior potencial de crescimento?
Quais são os segmentos que estão em declínio?
Que segmentos periféricos merecem atenção?

- Marketing

O marketing mix é um factor que não pode ser descurado. Perceber que deve existir uma estratégia pré-definida aplicada às variáveis que compõem o 'marketing mix' (produto, preço, pessoas, processos, distribuição e comunicação) é fundamental para o sucesso do negócio em determinado mercado.

Isto, porque o 'marketing mix' pode influenciar a resposta dos consumidores a um produto ou serviço. Questionar estas variáveis é fundamental, por exemplo:

Qual o nome/marca do produto?

Como será a embalagem do produto?

Qual o preço a que o produto irá ser colocado no mercado?

Qual o preço da concorrência?

Onde é que vai colocar os seus produtos à venda?

Em lojas físicas ou em lojas de comércio electrónico?

Vai apostar na venda direta aos clientes?

Ou prefere os canais indirectos?

Como vai comunicar e promover o produto?

Qual o nível de satisfação do cliente com o produto?

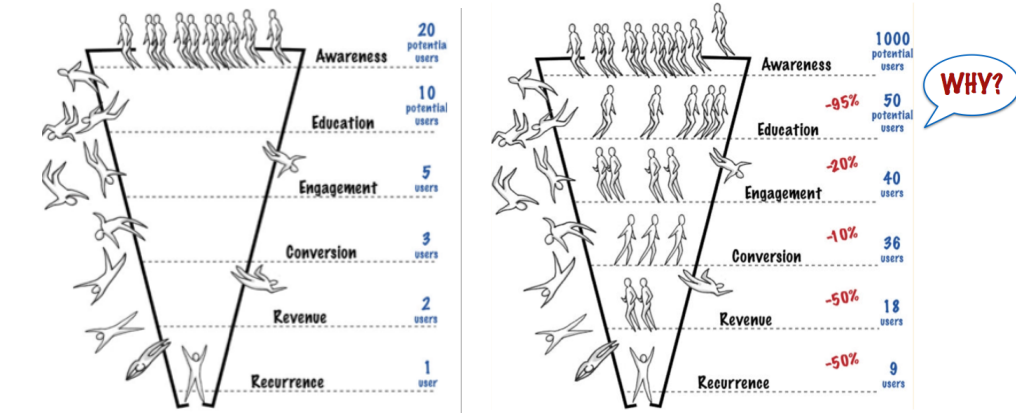
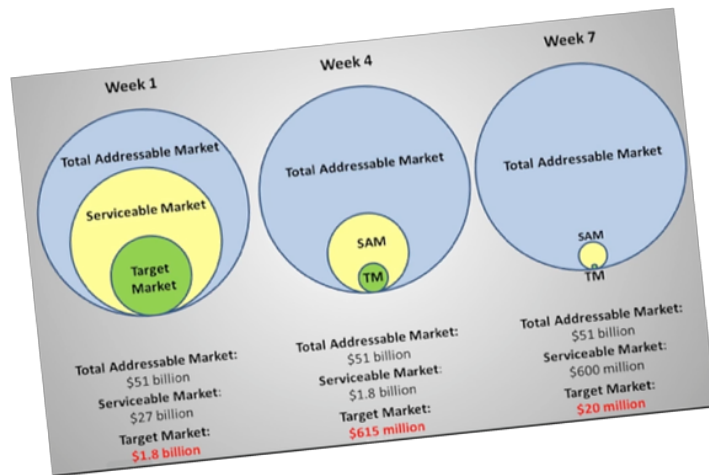
2.7 - Intellectual property

Este workshop pretende capacitar os empreendedores, na definição da política de protecção da Propriedade Intelectual da sociedade e na Valorização e Transferência do seu Conhecimento Tecnológico, assim como a gestão das possibilidades oferecidas pelos regimes de propriedade intelectual para protecção, exploração e disseminação dos resultados obtidos no processo de inovação (NP: 4456).

Patentes de Invenção e Modelos de Utilidade, Marcas e Logótipos, Desenhos ou Modelos Industriais, Segredo Industrial/Trade Secrets, Direitos e Obrigações.

2.8 - Digital Marketing

Os empreendedores irão lembrar o que fizeram na análise da envolvente em que dimensionaram os seus segmentos de mercado e aplicando uma metodologia de Product Life Funnel, terão de perceber porque é que os seus clientes compram os seus produtos. O que os faz registarem-se na plataforma, ou pedir mais informação sobre um produto / serviço.

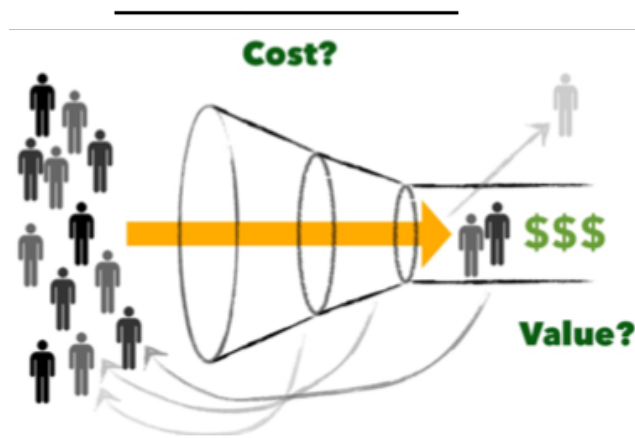


Os empreendedores terão de ser capazes, de recorrendo às redes sociais chegar aos seus potenciais clientes, dando-se a conhecer e sabendo educar o cliente, mas principalmente conseguir perceber porque compram o seu produto.

CAC

The Cost to Acquire one Customer

marketing costs + sales costs



Serão capazes também de avaliar os custos de aquisição dos clientes.

Trabalhando as ferramentas de análise sobre as várias redes sociais que servirão de canal para chegar aos seus segmentos de mercado e aos seus potenciais clientes.

2.9 - Pitch Training

Neste workshop os empreendedores, vão apresentar os seus projetos, defendendo a sua viabilidade, seguindo as técnicas de Pitch.

A apresentação dos projetos inovadores e dos respetivos modelos de negócio e do progresso efetuado na sua validação, vão permitir a investidores selecionar os melhores projetos e que tenham maior potencial de investimento.

A solidez da sustentação dos pressupostos dos projetos apresentados, são o maior garante da criação de valor e da sua maturidade para integrarem o portfólio de projetos finalistas do programa.

Para ajudar a preparar os empreendedores para o seu Pitch serão ensinadas técnicas de como apresentar ideias com sucesso, para investidores, de forma a que sejam capazes de captar o investimento para os seus projetos.

Neste workshop os empreendedores treinarão as técnicas do Elevator Pitch, apresentando as ideias e as propostas de valor dos modelos de negócio que estão a desenvolver.

Como fazer o **Gancho** – para atrair a atenção da audiência.

Como desenvolver o **Núcleo** – para apresentar o Modelo de Negócio, dando ênfase à credibilidade da equipa, à proposta de valor única e à informação quantitativa de suporte ao modelo de negócio.

Como fazer o **Fecho** – para dizerem o que pretendem (investimento) e para quê.

2.10 - Economia Circular

Por forma a disponibilizar ferramentas que permitam às empresas a realização de diagnósticos sobre sustentabilidade e a realização de escolhas estratégicas focadas na criação de redes criadoras de valor, a B'TEN e, considerando o ciclo de vida inicial em que os projetos empresariais se encontram, sugere-se a apresentação do Balance Scorecard para a Sustentabilidade.

O BSC é uma metodologia utilizada há muito tempo pelas empresas e reconhecida como de grande valor para a sua gestão, e que se estrutura de acordo com quatro grandes perspetivas: financeira, clientes, processos internos e potencial de desenvolvimento e crescimento.

Na ótica da sustentabilidade são, também, abordadas as perspetivas ambiental, social e económica (os três pilares que suportam a sustentabilidade). O BSC alinhado com as estratégias sustentáveis pode ajudar as empresas a orientarem-se para atingir resultados no âmbito ambiental e social.

O **Balanced Scorecard para a Sustentabilidade** aborda a perspetiva ambiental, social e económica, ou seja, os três pilares que suportam a sustentabilidade.

Os autores, Kaplan e Norton (2004) destacam três aspetos para que os processos que possibilitam as práticas ao desenvolvimento sustentável estejam contemplados no BSC:

O primeiro defende que as operações das empresas devem respeitar a legislação ambiental em vigor, assim como, a legislação do trabalho, segurança e saúde dos colaboradores, impondo normas regulatórias ao seu funcionamento

O segundo aspeto foca-se na busca pelo aperfeiçoamento e melhoria da imagem da empresa, a partir de ações e atitudes dos colaboradores, clientes e fornecedores

E por último deve evidenciar que o investimento na gestão ambiental e na responsabilidade social cria valor para os acionistas no longo prazo.

A implementação do BSC para a sustentabilidade pode ser feita segundo três perspetivas diferenciadas:

1. **INTEGRAR** as perspetivas de sustentabilidade nas quatro áreas do Balanced Scorecard
2. **ADICIONAR** às quatro áreas existentes uma nova área de Sustentabilidade para fazer cinco áreas no total
3. Criar um scorecard **SEPARADO** que se concentre apenas nas perspetivas de sustentabilidade em que as novas perspetivas são:

- Económico
- Meio Ambiente
- Social
- Processos Internos
- Educação e crescimento



Representação Metodologia BSC para a Sustentabilidade

A escolha tem de ser feita individualmente pela empresa.

Uma mudança ou extensão do BSC só é necessária se os aspetos ambientais forem estrategicamente relevantes ou se não for possível integrá-los nas perspetivas existentes.

A figura seguinte representa um Balanced Scorecard que ilustra as perspetivas da sustentabilidade integradas nas outras áreas - BSC integrado

TAREFA 3 - DEFINIÇÃO DE EQUIPAS DE PROJETO E VALIDAÇÃO DE IDEIAS/CONCEITOS



// TAREFA 3 - DEFINIÇÃO DE EQUIPAS DE PROJETO E VALIDAÇÃO DE IDEIAS/CONCEITOS

Neste programa, os empreendedores estarão sempre em modo de **descoberta de clientes e validação**, ao longo das sessões de trabalho tendo em consideração a importância que têm na estruturação do projeto e na capacidade de captar financiamento.

As sessões visam possibilitar que os empreendedores entendam a estrutura base do seu Modelo de Negócio e os números que o sustentam, no que respeita a modelo de receitas e custos fixos e variáveis.

Neste sentido, é importante que os empreendedores entendam a importância das métricas de crescimento do seu modelo de negócio, assim como os custos que podem afetar a sustentabilidade do mesmo.

Todas as sessões decorrerão num misto teórico-prático, com uma metodologia eminentemente participativa.

Ao longo da sessão serão fornecidos os instrumentos necessários para os participantes poderem trabalhar o seu Plano de Negócios e que tenham um guião para produzir a informação necessária para poder apresentar os seus projetos a potenciais financiadores e/ou investidores.

Serão abordados e validados os seguintes temas:

Proposta de Valor e Modelo de Negócio;

Sumário Executivo;

Produto/Serviço e proposta de valor;

O Mercado: estrutura e tendências;

A Concorrência: estrutura e dinâmica concorrencial;

O Plano de Marketing (Marketing Digital): posicionamento, segmentação, linhas de atuação e plano de ação;

Operações: recursos, processos críticos, outsourcing;

Recursos Humanos: equipa de gestão, operacional;

Projeções Financeiras: estrutura de custos e proveitos;

Princípios subjacentes na avaliação de projetos;

Financiamento e viabilidade.

Finalmente, os empreendedores serão familiarizados com os itens a incluir na apresentação (e nos pitches) a investidores e financiadores.

EQUIPA B'TEN

ÁREAS DE COMPETÊNCIA





Para executar o Programa de Aceleração a B'TEN dispõe de uma rede de partners e consultores associados com grande experiência em gestão de inovação e na implementação de processos de apoio ao empreendedorismo.

// EQUIPA B'TEN

A equipa de consultores e mentores B'TEN será constituída por:

- ▲ Ana Paula Pereira
- ▲ José Cardoso Matos
- ▲ José Rui Soares
- ▲ José Vasconcelos
- ▲ Marco Pinheiro

Esta equipa reúne um conjunto de pessoas que participaram em inúmeros programas de aceleração empresarial e com experiência no apoio ao empreendedorismo e atividade inovadora tendo fortes ligações com o mercado empresarial, investidores, investigadores e outros especialistas de mercado. Em Anexo encontram-se as sínteses curriculares dos consultores acima identificados.





Ana Paula Valente Pereira

Áreas de competência

- ◆ Empreendedorismo (Lean Startup)
- ◆ Gestão da Inovação
- ◆ Criatividade e Design Thinking
- ◆ Gestão de Projeto
- ◆ Desenvolvimento de Software
- ◆ Metodologias ágeis (Scrum; Kanban)
- ◆ Eficiência Organizacional (Lean Six Sigma; CMMI)

Habilitações

Instituto Superior Técnico – Universidade Técnica de Lisboa

Mestrado em Engenharia e Sistemas de Computadores (1993)

Licenciatura em Engenharia e Sistemas de Computadores (1989)

Formação complementar

- ◆ Certificado de Competências Pedagógicas (IEFP | 2015)
- ◆ Workshop Business Model Generation (Alexander Osterwalder | 2014)
- ◆ Kanban (David J. Anderson | 2011)
- ◆ Professional SCRUM Master Certification (SCRUM.ORG | 2011)
- ◆ CMMI for Services (SPEG Europe | 2010)
- ◆ Certified SCRUM Master (SPRINT IT | 2007)
- ◆ Qualificação de Auditores Internos da Qualidade ISO 9001:2000 (SGS | 2007)
- ◆ Auditores de Sistemas de Gestão de I&D e Inovação. NP 4457 (LUSAENOR | 2007)
- ◆ Complete Project Management, PMBOK (PMO Consulting | 2006)
- ◆ Java Technology Architecture Planning and Design (Sun Microsystems | 1998 a 2001)

Experiência profissional

- ◆ B'TEN – Business Talent Enterprise Network – Partner (desde 2014)
- ◆ Whatever Consulting Group – Partner e fundadora (desde 2005)
- ◆ WhatEverSoft (primeiro centro de competências JAVA em Portugal) – Partner, fundadora e CTO (Chief Technology Officer) (1998 a 2005)
- ◆ INESC – Investigadora (1987 a 1997)

Projetos Relevantes

- ◆ ANJE, Projeto Restartup – ANJE Startup Accelerator e Programa de Coaching, co-financiado pelo Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020) (2017)
- ◆ CEC, Projeto APREENDER 3.0 – Programa "Crie o Seu Negócio em 5 Passos", co-financiado pelo Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE 2020) e copromovido pela Portus Park, Fundação AEP e CEC/CCIC (2017)
- ◆ ANJE, Projeto ASA – ANJE Startup Accelerator, no âmbito do projeto PIP “Plataforma de Inovação e Empreendedorismo” (2015)

- ◆ ANJE, Projeto “Roadmap do Empreendedor”, no âmbito do projeto PIP “Plataforma de Inovação e Empreendedorismo” – app para apoio ao empreendedor na validação da ideia e geração do plano de negócios (2015)
- ◆ CEC, Projeto FINCENTRO II, no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional – atuação em cinco áreas: i) Inovação; ii) Empreendedorismo; iii) Eficiência Organizacional; iv) Sustentabilidade; v) Internacionalização (2015)
- ◆ LNEG, Consultoria Estratégica em Sistemas de Gestão da I&D e da Inovação; Implementação da Norma NP 4457 (2014)
- ◆ AIDA, Projeto AVEIRO EMPREENDEDOR – Serviços especializados, para a realização de um Programa de Imersão Estímulo à Capacidade Empreendedora (2013)
- ◆ Consultoria de apoio à implementação do Modelo CMMI com metodologias ágeis em diversas entidades (2009-2013)
- ◆ Delta, Consultoria de apoio à implementação do Modelo de Inovação da Delta – MIND (2010-2012)
- ◆ Glintt, apoio à implementação do sistema da qualidade e metodologias de desenvolvimento de software (2008-2010)
- ◆ Brisa, consultoria de apoio à implementação do Sistema de Gestão da Inovação (2007)

- ◆ Brisa, Sistema de gestão e monitorização de portagens (2003)

Publicações selecionadas

- ◆ Ana Paula Valente Pereira, Open Innovation: The Power of Many, Cutter Benchmark Review (Dezembro 2011)
- ◆ Ana Paula Valente Pereira, Open the Door for Agility with Lean and Six Sigma for Growth Practices, Cutter IT Journal, (Maio 2009)
- ◆ Ana Paula Valente Pereira, Open Source Process Definition – Innovating the Innovation Process, Cutter IT Journal, Issue: The IT Innovation Process: Necessity or Oxymoron?, Vol 20, n3, (Março 2007)
- ◆ Ana Valente Pereira, Cutter IT Advisors: Can Innovation be Certified?, Cutter IT Advisors (Julho 2007)
- ◆ Ana Valente Pereira, The Future of Open: Stepping into Open Innovation Practices, Cutter Benchmark Review, (Dezembro 2007)

Conhecimento de línguas

Português: língua materna

Inglês: fluente



José A. S. Cardoso de Matos

Áreas de competência

- ◆ Internacionalização
- ◆ Reestruturação
- ◆ Finanças
- ◆ Estratégia

Habilitações

Universidade Nova de Lisboa/Wharton Business School

Master in Business Administration – MBA (1985)

ISCTE Business School

Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas (1978)

Formação complementar

Certificate of Advanced Professional Skills on the domain of Business Transfers – Certificate registration No 1013 (Interchamber Certification Body, 2017)

Formação de Formadores em e-Learning (CINEL, 2003) e Certificado de Competências Pedagógicas (CECOA, 1999)

Experiência profissional

- ◆ B'TEN – Business Talent Enterprise Network SA – Partner (desde 2012) e Administrador (desde 2015)
- ◆ Orthios Eco Parks – Development Director Latin America (desde 2015)
- ◆ Catala Consulting – Managing Partner (desde 1999)
- ◆ Alternative4U – Energias Renováveis SA – Administrador (2013 a 2014)
- ◆ Institute of Business Management – Professor de Estratégia Empresarial do MBA em Gestão de Empresas (2013 a 2017)
- ◆ CECOA – Coordenador Técnico do Curso de Especialização Tecnológica (CET) em Comércio Internacional (2010 a 2011)
- ◆ Instituto de Formação Bancária – Professor de Introdução aos Mercados Financeiros (2005 a 2007)
- ◆ Administrador: ICDL Brasil Certificadora SA (São Paulo, Brasil) (2006 a 2010), Uniweb SA (2001 a 2010) e ECDL Portugal SA (1998 a 2010)

- ◆ Diretor de Organizações: Codelpor (Grupo Expert) (1997 a 1998), Bolsa de Valores de Lisboa (1994 a 1997), Leasimo (joint-venture do BPI e Crédit Lyonnais) (1991 a 1994), Walt Disney Portugal (1988 a 1991)
- ◆ Gestor de empresas: Soinveste (1987 a 1988), Shell Portuguesa (1985 a 1987), Lorilleux Lefranc (1980 a 1985), Cleveland Marketing (Londres, RU) (1979 a 1980)

Projetos relevantes

- ◆ ANJE, Projeto Restartup – ANJE Startup Accelerator e Road Show "Grow Global", co-financiado pelo Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020) (2017)
- ◆ AIDA, Projeto Qualify – Reforço da capacitação empresarial das PME para uma atuação mais sustentável, co-financiado pelo Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE 2020) (2017)
- ◆ RIERC, Projecto Incubação Centro 2016 (IC16) - Programa de Aceleração SPIN+, co-financiado pelo Programa Operacional da Região Centro (CENTRO 2020) (2017)
- ◆ CCIPGB, "Guiné-Bissau – Guia de Investimento 2016/2017" (2016)
- ◆ AIDA – Projeto de diagnóstico de identificação dos mercados prioritários para a fileira habitat (2015)
- ◆ ANJE, Projeto ASA – ANJE Startup Accelerator, no âmbito do projeto PIP “Plataforma de Inovação e Empreendedorismo” (2015)
- ◆ CEC, Projeto FINCENTRO II, no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional – atuação na área Internacionalização (2015)
- ◆ AIDA, Projeto B2G – Business Intelligence para o Mercado Alemão (2014)
- ◆ AIDA, Projeto AVEIRO EMPREENDEDOR – Serviços especializados, para a realização de um Programa de Imersão Estímulo à Capacidade Empreendedora (2013)
- ◆ Gobierno de Extremadura, Iniciativa “Encuentra Capital” (Badajoz, 2013), integrada no Projeto CAVATRANS – Projeto de Cooperação Empresarial Alentejo Extremadura Centro (2013)
- ◆ CEC/CCIC & Fundação Dom Afonso Henriques, Projeto ACTION II – Ações de Cooperação Transfronteiriça para a Inovação e Oportunidades de Negócio Participação, como Cluster Manager TICE (2012-2015)
- ◆ CEC/CCIC & ADE, Projeto ACTION – Ações de Cooperação Transfronteiriça para a Inovação e Oportunidades de Negócio Participação, como Cluster Manager Logística (2009-2012)

- ◆ Projeto IMEC no âmbito do Programa Leonardo da Vinci (Noruega, Reino Unido, Espanha e Portugal) – Coordenador Nacional para Portugal
- ◆ Augusto Mateus & Associados, Estudo de Cooperação Regional para a Região do Alto Alentejo
- ◆ Augusto Mateus & Associados – Estudo “Vectores de Internacionalização da Região Centro e Possibilidades de Cooperação Empresarial entre as Regiões Centro e Castela e Leão”
- ◆ Colaboração em vários projetos de reestruturação empresarial em empresas dos setores de recuperação de resíduos, energia, transportes, construção civil, saúde, desporto e retalho
- ◆ Colaboração em vários estudos de viabilidade económica e projetos de financiamento

Council Member da Gerson Lehrman Group, Inc.

Conhecimento de línguas

Português: língua materna

Inglês: fluente

Espanhol: muito bom

Francês: bom

Associações:

Presidente do Conselho Fiscal da AMBA – Associação dos Antigos Alunos do MBA da Universidade Nova de Lisboa (desde 2007)

Membro fundador da Ordem dos Economistas, com a Cédula N° 676

Membro da Câmara de Comércio Luso-Britânica (Lisboa)



José Rui Pereira Soares

Áreas de competência

- ◆ Desenvolvimento de Negócios
- ◆ Inovação, Criatividade e Design Thinking
- ◆ Empreendedorismo (Lean Startup)
- ◆ Gestão de Projeto
- ◆ Metodologias ágeis
- ◆ Eficiência Organizacional (Innovation Culture)

Habilitações

Instituto Superior Técnico da Universidade Técnica de Lisboa

Licenciatura em Engenharia Eletrotécnica (1983)

AESE – Escola de Direção de Negócios

PADE 36º. – Programa de Alta Direção de Empresas

Formação complementar

Certificado de Competências Pedagógicas (IEFP) (2015)

Experiência profissional

- ◆ BTEN – Business Talent Enterprise Network – Administrador, Partner e co-fundador (desde 2012)
- ◆ Membro do Conselho de Escola da Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa – FCUL (2018)
- ◆ Whatever Consulting Group – Board Member e Fundador (desde 2005)
- ◆ Whatever, SGPS – Vice-Presidente (2006 a 2011)
- ◆ Netpeople - Grupo Pararede – Administrador (2005 a 2006)
- ◆ WhatEverSoft – Centro de Investigação e Desenvolvimento de Software – Presidente do Conselho de Administração (1999 a 2005)
- ◆ WhatEverNet Computing – Acionista e fundador (1997 a 2001)
- ◆ Grupo AITEC – Gestor executivo de participações (1991 a 1996)
- ◆ Data General – System Engineer e Product Marketing Manager (1987 a 1999)

- ◆ INESC – Investigador (1985 a 1988)

Projetos relevantes

- ◆ RIERC - SPIN+ (2ª Edição) – Processo de aceleração de negócios incubados nas incubadoras do Centro de Portugal (2018).
- ◆ ANJE Alentejo – SpeedTalent – Projeto de aceleração de empreendedores, 2018
- ◆ IPN - Projeto Espaço-Terra: Programa de aceleração de negócios (realização de workshops de aceleração de negócios para fornecedores da ESA – European Space Agency).
- ◆ UATEC CEBT (2018)
- ◆ CEBT INTERREG UBI - Modelos de Negócio e Marketing Estratégico (2018)
- ◆ UBI INESPO III INTERREG – Design Thinking (2018)
- ◆ UBI INESPO III INTERREG – Lean Startup (2018)
- ◆ Take-off Building Global Technology Entrepreneurs for Advanced Materials OPEN (2018)
- ◆ Take-off Building Global Technology Entrepreneurs for Advanced Materials UBI (2018)
- ◆ Service Design e Business Development da solução internacional MoveBeyond para a A-to-Be (desde 2016)
- ◆ ANJE, Projeto Restartup – ANJE Startup Accelerator, Programa de Coaching e Road Show "Grow Global" co-financiado pelo Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020) (2017)
- ◆ CEC, Projeto APREENDER 3.0 - Programas "Crie o Seu Negócio em 5 Passos", "Drive In do Empreendedor", "Desenvolvimento e Follow Up de Negócios", "Novas Ideias Novos Negócios", "Call For Ideas" co-financiado pelo Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE 2020) e copromovido pela Portus Park, Fundação AEP e CEC/CCIC (2017)
- ◆ Pinhal Maior e TAGUS RI - Projeto "Médio Tejo – Vive o Empreendedorismo" - Programas temáticos de Empreendedorismo (Moovideias), co-financiado pelo Programa Operacional Regional do Centro (CENTRO 2020) (2017)
- ◆ RIERC, Projecto Incubação Centro 2016 (IC16) – Programa de Aceleração SPIN+, co-financiado pelo Programa Operacional da Região Centro (CENTRO 2020) (2017)
- ◆ ANJE, Projeto ASA – ANJE Startup Accelerator, no âmbito do projeto PIP "Plataforma de Inovação e Empreendedorismo" (2015)
- ◆ CEC, Projeto FINCENTRO II, no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional – atuação em cinco áreas: i) Inovação; ii)

Empreendedorismo; iii) Eficiência Organizacional; iv) Sustentabilidade; v) Internacionalização (2015)

- ◆ CEC, Projeto FINCENTRO I no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional – atuação em três vetores de atuação vertical: i) Novas formas de financiamento; ii) Consolidação, diferenciação e excelência empresarial; iii) Transmissão e sucessão empresarial (2013)
- ◆ Data General – Criação do centro de competência para a o mercado da educação
- ◆ Brisa, consultoria de apoio à implementação do Sistema de Gestão da Inovação (2007)
- ◆ Brisa, Sistema de gestão e monitorização de portagens (2003)
- ◆ CTT, Projeto ELENA – Adaptação e produtização à solução das estações dos Correios, tendo sido instalado em mais de 1.000 estações/balcões dos correios Portugueses

Publicações

Manual prático de implementação – Inovação no âmbito do Projeto FINCENTRO II, CEC, 2015

Associações

Membro Alumni da AESE

Membro da Ordem dos Engenheiros

Business Angel associado ao Clube OPEN

Business Angel associado ao Clube de Business Angels Viseu Dão Lafões

Mentor da “Redementor”: mentoria a jovens empreendedores da Região Centro

Conhecimento de línguas

Português: língua materna

Inglês: fluente

Francês: bom



José Manuel Maia Serpa de Vasconcelos

Áreas de competência

- ◆ Gestão de recursos humanos
- ◆ Empreendedorismo
- ◆ Formação profissional
- ◆ Economia agrária / desenvolvimento rural

Habilitações

ISCTE Business School

Curso de Mestrado de Gestão de Recursos Humanos (2006)

Universidade Católica Portuguesa

Pós-graduação em Gestão (1999)

Instituto Superior de Agronomia da Universidade Técnica de Lisboa

Licenciatura em Engenharia Agronómica (Ramo de Economia Agrária e Sociologia Rural) (1991)

Formação complementar

Curso de Formador (The Profession of Management – Louis Allen Inc., 2003)

Curso de Formação Pedagógica de Formadores (CAP – Santarém, 1996)

Curso de Presentation Skills – MAst (CAP – Almeirim, 1992)

Experiência profissional

- ◆ BTEN – Business Talent Enterprise Network – Membro da Comissão de Acompanhamento, Partner e co-fundador da (desde 2012)
- ◆ Augusto Mateus e Associados – Vogal da Comissão Executiva (2008 a 2012) e Consultor (2007 a 2012)
- ◆ QI PME Centro – Membro do Conselho Diretivo (2008 a 2011)
- ◆ Instituto de Formação Empresarial Avançada (IFEA) – Diretor Executivo (2000 a 2007)
- ◆ Vasverde – Consultoria e Apoio Técnico, Lda – Sócio Gerente (1993 – 2003)

- ◆ Técnico da Confederação dos Agricultores de Portugal com as seguintes funções:
- ◆ Coordenador dos Centros de Formação Agrícola da CAP (1994 a 1999)
- ◆ Centro de Formação Agrícola de Almeirim – Diretor (1991 a 1999)

Projetos relevantes

- ◆ CIP – Confederação Empresarial de Portugal – Assessoria técnica das atividades apoiadas pelo FSE (desde 2007)
- ◆ RIERC - SPIN+ (2ª Edição) – Processo de aceleração de negócios incubados nas incubadoras do Centro de Portugal (2018).
- ◆ RIERC – Rede de Incubadoras de Empresas da Região Centro / Acelerador RIERC, Incubação Centro 2016 – IC| 16
- ◆ ANJE Alentejo – SpeedTalent – Projeto de aceleração de empreendedores, 2018
- ◆ ANJE – AgroMEG (Qualificação das PME Agroalimentares da Margem Esquerda do Guadiana) Laboratório de Inovação – Realização de workshops temáticos no âmbito de inovação e empreendedorismo para empresas agro-alimentares (Memória Descritiva, 2018)
- ◆ IPN - Projeto Espaço-Terra: Programa de aceleração de negócios (realização de workshops de aceleração de negócios para fornecedores da ESA – European Space Agency).
- ◆ CEC/CCIC e Fundação AEP, Projeto APREENDER 3.0 - Programas "Crie o Seu Negócio em 5 Passos"; Apenas para o CEC: "Drive In do Empreendedor", "Desenvolvimento e Follow Up de Negócios", "Novas Ideias Novos Negócios", "Call For Ideas" co-financiado pelo Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE 2020) e copromovido pela Portus Park, Fundação AEP e CEC/CCIC (2017)
- ◆ Projeto “Médio Tejo – Vive o Empreendedorismo” – Constituição e dinamização da Rede Regional de Empreendedorismo e Programas Temáticos de Empreendedorismo (Moovideias); co-financiado pelo Programa Operacional Regional do Centro (CENTRO 2020) (CIMT, ADIRN, Tagus-RI, Pinhal Maior, 2017 - 2018).
- ◆ APIT, Estudo "Produção de Conteúdos Audiovisuais em Portugal – Estudo Estratégico" – Benchmarking internacional (2016)
- ◆ ANJE, Projeto ASA – ANJE Startup Accelerator, no âmbito do projeto PIP “Plataforma de Inovação e Empreendedorismo” (2015)
- ◆ CEC/CCIC, Projeto FINCENTRO II, no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – atuação na área Empreendedorismo (2015)

- ◆ CEC e Al Minho, Projeto “Mentor” – Criação e acompanhamento de uma rede de mentores para empreendedores na região Centro e Norte (2014)
- ◆ INOVARIA, Estudo de Atratividade e potencialidade dos Clusters Agroalimentar, Economia do Mar, Cidades Inteligentes, Tecnologias de Produção e Turismo para as Empresas TICE (2014)
- ◆ AIDA, Projeto AVEIRO EMPREENDEDOR – Serviços especializados, para a realização de um Programa de Imersão Estímulo à Capacidade Empreendedora (2013)
- ◆ Gobierno de Extremadura, Consultor da iniciativa “Encuentra Capital” (Badajoz), integrada no Projeto CAVATRANS – Projeto de Cooperação Empresarial Alentejo Extremadura Centro (2013)
- ◆ CIP, Estudo “O papel das Estruturas Associativas Empresariais no contexto da Reforma da Administração Local” (AM&A, 2012).
- ◆ CEC/CCIC, ANJE e AlMinho – “Estudo de Benchmarking Internacional sobre práticas e instrumentos de apoio ao empreendedorismo” e “Estudo de Benchmarking Nacional sobre práticas e instrumentos de apoio ao empreendedorismo” (AM&A, 2011)
- ◆ Grupo Vangest – Consultoria e assessoria técnica (AM&A, 2008)
- ◆ Campotec – Consultoria e acessoria técnica (AM&A, 2008)
- ◆ SINERGIC – Estudo e implementação de uma análise custo-benefício ao Sistema Nacional de Exploração e Gestão de Informação Cadastral (AM&A, 2007)
- ◆ Associação de Municípios do Vale do Côa – Plano estratégico de promoção turística do Vale do Côa (2006)
- ◆ IPAD – Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento – Avaliação da Política de Bolsas (AM&A, 2005 a 2006)
- ◆ MRH – Plano de Formação Grupo EDP - financiamento da atividade formativa (2001 a 2003)
- ◆ INOFOR – Estudo “Evolução das qualificações e diagnóstico das necessidades de formação do sector agrícola em Portugal” (Consórcio Perfilinovagro Agro, 2002)
- ◆ LEONARDO DA VINCI E EUROFORM – Coordenou e participou em diversos projetos entre 1993 e 1995

Conhecimento de línguas

Português: língua materna

Inglês: fluente



Marco Paulo Braga Pinheiro

Áreas de competência

- ◆ Corporate Finance
- ◆ Gestão Financeira
- ◆ Avaliação de Empresas e Projetos

Habilitações

London Business School

Senior Executive Programme 69 – SP69 (2009)

Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa

Licenciatura em Economia com especialização em Economia da Empresa (1993)

Formação Complementar

Bank Risk Analysis Course I, II e III (1993-1995)

Insurance Companies Risk Analysis Course (1995)

Asset and Liability Management Course (1996)

Team Management Course (1996)

Presentation Skill's Course (1997)

Capital Markets Course (1996)

Derivatives Course (1998)

Experiência Profissional

- ◆ BTEN – Business Talent Enterprise Network – Partner (desde 2014)
- ◆ Docente Especialmente Contratado na área da Gestão no Instituto Politécnico de Bragança
- ◆ Consultor independente ou associado a várias empresas de consultoria (desde 2011)
- ◆ Safeinterest, Consultoria e Gestão S.A. – Accionista Único e Administrador Único (2011 a 2013)
- ◆ Grupo Holdcontrol, SGPS, S.A. – Diretor financeiro (2006 a 2011)
- ◆ Grupo BPI – Director do Banco BPI, S.A. e Administrador da BPI Factor, S.A. (2000 a 2006)

- ◆ European University (Campus de Lisboa) – Professor regente das unidades curriculares de Gestão Financeira e Finanças Públicas (1998 a 2000)
- ◆ ABN AMRO Bank, N.V. – Várias funções de Banca de Investimento (1993 a 2000)

Projetos relevantes

- ◆ RIERC – Rede de Incubadoras de Empresas da Região Centro / Acelerador RIERC, Incubação Centro 2016 – IC| 16 (2018)
- ◆ UATEC/Univ. de Aveiro – Aceleração de empresas (2018)
- ◆ ComoNext (Como – Itália) - Projeto "iSTART ACADEMY" desenvolvido no âmbito do Programa Europeu ERASMUS+ (2018)
- ◆ ANJE, Projeto Restartup - ANJE Startup Accelerator, co-financiado pelo Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020) (2017)
- ◆ CEC, Projeto APREENDER 3.0 - Programa "Crie o Seu Negócio em 5 Passos", co-financiado pelo Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE 2020) e copromovido pela Portus Park, Fundação AEP e CEC/CCIC (2017)
- ◆ IPN, Projeto "iSTART COIMBRA ACADEMY" desenvolvido no âmbito do Programa Europeu ERASMUS+ coordenado pela Universidade da Turquia (2017)
- ◆ ANJE, Projeto ASA – ANJE Startup Accelerator, no âmbito do projeto PIP “Plataforma de Inovação e Empreendedorismo” (2015)
- ◆ CEC, Projeto FINCENTRO II, no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional – atuação em cinco áreas: i) Inovação; ii) Empreendedorismo; iii) Eficiência Organizacional; iv) Sustentabilidade; v) Internacionalização (2015)
- ◆ CEC e Al Minho, Projeto “Mentor” – Criação e acompanhamento de uma rede de mentores para empreendedores na região Centro e Norte (2014)
- ◆ TAGUSVALLEY – Tecnopolo do Vale do Tejo, Elaboração de um Balanced Scorecard de apoio e monitorização às actividades desenvolvidas (2014)
- ◆ AIDA, Projeto AVEIRO EMPREENDEDOR – Serviços especializados, para a realização de um Programa de Imersão Estímulo à Capacidade Empreendedora (2013)
- ◆ CEC, Projeto FINCENTRO no âmbito do Sistema de Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional – atuação em três vetores de atuação vertical: i) Novas formas de financiamento; ii) Consolidação, diferenciação e

excelência empresarial; iii) Transmissão e sucessão empresarial (2013)

- ◆ Constituição de um fundo de investimento de capital variável (Sicav) na área dos distressed assets regulado pela Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) - Luxemburgo (2010)
- ◆ Avaliação e elaboração de planos de negócios para várias empresas nacionais e internacionais, nos seguintes sectores: aço, carvão e eletricidade, alumínio, produção de papel e produção de energia.
- ◆ Avaliação de projetos de investimento: criação de um Greenport em Portugal; fábrica de produção de unidades de geração de energia e a constituição de uma IFIC.
- ◆ Elaboração de candidaturas aos programas H2020, nomeadamente o SME Instrument e projetos RIA.
- ◆ Reestruturação de empresas, nos seguintes sectores de atividade: reciclagem (empresa em PER), tipografia e empresas no sector dos serviços financeiros.
- ◆ Due Diligence de várias carteiras de ativos alternativos de alto risco para vários fundos de investimento internacionais

Publicações selecionadas

- ◆ Manual prático de implementação – Financeiro, no âmbito do Projeto FINCENTRO II, CEC, 2015
- ◆ Galvão, A., Cunha, M., Nunes, P., & Pinheiro, M. (2016). Management of presenteeism . The effects on productivity of a food processing company. Em Proceedings of the International Congress on Interdisciplinarity in Social and Human Sciences (pp. 179–191).
- ◆ Galvão, A., & Pinheiro, M. (2016). Predisposição para o empreendedorismo : as características psicológicas podem-nos dizer algo sobre os empresários portugueses ? Em 3o Congresso da Ordem dos Psicólogos Portugueses (pp. 923–933). Porto.
- ◆ Galvão, A., & Pinheiro, M. (2017). Pragmatism, need for comfort and need for acceptance – psychological traits for successful entrepreneurship in Portugal. Journal of Spatial and Organizational Dynamics, V(3), 264–277.
- ◆ Martins, S., Galvão, A., & Pinheiro, M. (2017). Social entrepreneurship, psychological coaching as a developer of competences. Em III Congresso Ibero-Americano de Empreendedorismo, Energia, Ambiente e Tecnologia Social (pp. 413–418).
- ◆ Galvão, A., Cabeceiro, S. F., & Pinheiro, M. (2016). Impacto do processo de Coaching na produtividade das empresas. Em 3o

Congresso da Ordem dos Psicólogos Portugueses (pp. 969–985).
Porto.

- ◆ Galvão, A., Pinheiro, M., & Fernandes, P. O. (2016). Idiosyncratic psychological aspects in entrepreneurship. Em Proceedings of the International Congress on Interdisciplinarity in Social and Human Sciences (pp. 171–178).

Associações:

Membro da Ordem dos Economistas (Cédula Nº 13862)

Business Angel associado ao Clube de Business Angels Viseu Dão Lafões

Mentor da “Redementor”: mentoria a jovens empreendedores da Região Centro

Council Member da Gerson Lehrman Group, Inc.

Conhecimento de línguas

Português e Neerlandês: língua materna

Inglês: fluente

Espanhol, Francês e Alemão: boa compreensão



// SÍNTESE CURRICULAR DA B'TEN NA ÁREA DO EMPREENDEDORISMO

PROJETOS EM CURSO

RIERC – Rede de Incubadoras de Empresas da Região Centro - Acelerador RIERC, Incubação Centro 2016 – IC| 16 SPIN+ (2ª EDIÇÃO)

O ACELERADOR RIERC é um programa de aceleração focado no desenho e validação de modelos de negócio que valorizem o conhecimento de base tecnológica e a sua orientação para o mercado. Organizado de forma semelhante ao primeiro, melhorado com as lições aprendidas. Programa longo de onde saem projetos maduros e iniciativas empresariais sólidas.

UATEC – Aceleração de Empresas

Programa da Universidade de Aveiro, através da sua Unidade de Transferência de Tecnologia, pretende dinamizar um programa de Aceleração de Empresas dirigido a empreendedores incubados nos 12 Pólos da Região de Aveiro. Estão previstos 4 workshops temáticos, onde as componentes técnicas e de negócio serão a base principal dos temas abordados, procurando imergir junto dos empreendedores as suas ideias, dotando-os de melhores competências técnicas, mas também soft skills, que os ajudem a concretizar o seu projeto empresarial, de base tecnológica.

IPN – WORKSHOPS PARA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA “ESPAÇO-TERRA”

Iniciativa do Instituto Pedro Nunes, através da sua unidade para produção de tecnologia/conhecimento para o sector espacial, procura dinamizar um programa de aceleração dirigido a investigadores / equipas de ID.

ADIRN – MOOVIDEIAS

Realização de um concurso de ideias, mentoria dos candidatos e realização do programa de aceleração. Inclui ainda a realização de Eventos temáticos na área do empreendedorismo, na sua zona de influência.

PROJETOS COMPLETOS À DATA

CIMT – Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo

Empreendedorismo em Rede (2016/2017)

No âmbito do programa Médio Tejo – Empreendedorismo em Rede, este projeto consistiu na elaboração de um “PLANO DE AÇÃO PARA A DINAMIZAÇÃO DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR DO MÉDIO TEJO”, tendo em conta o enquadramento existente no Médio Tejo, em termos das potencialidades, condicionantes e expectativas, o seu estado de maturidade, o nível de compromisso e o envolvimento dos atores intervenientes.

Plano de Ação para o Ecosistema Empreendedor (2016)

Plano de ação para a operacionalização e dinamização do ecossistema empreendedor para a Região do Médio Tejo, visando configurar uma abordagem inovadora de planeamento e modelo de gestão das redes de intervenção regional.

Vive o Empreendedorismo (2017-2018)

Implementação de atividades de organização e dinamização do Ecosistema Empreendedor, valorização da atividade empreendedora de base territorial e Roadmap de Boas Práticas.

Desenvolvimento do programa de aceleração de ideias empreendedoras. – MOOVIDEIAS (a ser realizado pela CIMT, ADIRN, Tagus RI e Pinhal Maior). Realização desse programa, tutoria dos vencedores deste e dos concursos da ADIRN, Tagus RI e Pinhal Maior.

TAGUS RI – MOOVIDEIAS (2017-2018)

Realização de um concurso de ideias, mentoria dos candidatos e realização do programa de aceleração. Inclui ainda a realização de Eventos temáticos na área do empreendedorismo, na sua zona de influência.

Pinhal Maior – MOOVIDEIAS (2018)

Realização de um concurso de ideias, mentoria dos candidatos e realização do programa de aceleração. Inclui ainda a realização de Eventos temáticos na área do empreendedorismo, na sua zona de influência.

CENTIMFE, UBI, CTCV e CITEV

TAKE OFF (2018)

O projeto Take-off, pretende fomentar o empreendedorismo de base tecnológica na área dos "materiais avançados" atuando na área do têxtil e vestuário, dos plásticos e dos moldes e da cerâmica e do vidro.

Este programa inclui 4 pólos (Famalicão, Marinha Grande, Coimbra e Covilhã) e vai captar cerca de 80 empreendedores onde serão trabalhadas cerca de 40 ideias / projetos, capacitando os empreendedores nas seguintes áreas: Product Developing, Design Thinking, Lean startup, Tech Applications, Business Models, Kick start Idea, Intellectual Property, Digital Marketing, Circular Economy e Pitch Training.

FUNDAÇÃO AEP – Crie o seu negócio em 5 passos (2017)

Este desafio colocado pela Fundação AEP, enquadra-se no âmbito da implementação do projeto “Aprender 3.0 - Desenvolver Atitudes Empreendedoras”. O projeto Aprender 3.0

é um projeto estruturante de suporte ao empreendedorismo, que envolve as infraestruturas de incubação e outras entidades, com o objetivo de estimular a criação de novas empresas de base tecnológica e conhecimento intensivo, promovendo uma cultura empresarial no empreendedorismo qualificado e criativo.

AIDA – Associação Industrial do Distrito De Aveiro

APE – Aveiro PME Empreende (2017/2018)

Tem como objetivo atrair, ativar e estimular os diferentes agentes dentro do ecossistema empreendedor da região recorrendo a um processo dinâmico de empreendedorismo.

Aveiro Empreendedor (2014/2015)

Conceção e Realização de um Programa de imersão denominado B'START (Programa de Imersão Estímulo à Capacidade Empreendedora) onde se propõe estimular a capacidade empreendedora. O projeto utilizou metodologias de desenho e validação de modelos de negócio inovadores, ajudando as empresas a encontrar novas e diferentes soluções de crescimento empresarial através da inovação.

O principal objetivo foi a sustentabilidade na inovação nos negócios, i.e., tornar a inovação um processo constante e contínuo; e estimular o empreendedorismo, i.e., encontrar possibilidades de criação de novos negócios no contexto de

empresas estabelecidas (intra-empreendedorismo) ou no contexto da criação de novas empresas.

ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

ASA RESTARTUP (2017)

Programa de aceleração consistindo na conceção e implementação de um programa de aceleração por forma a ajudar os empreendedores a evoluir do seu modelo de negócio e protótipo inicial aos níveis finais da escala IRL (Investment Readiness Level) onde preparam o dossier do investidor. Neste projeto foram ainda realizadas sessões de mentoria presencial e à distância tendo em consideração uma bolsa de horas. Participaram no programa mais de 50 projetos, tendo sido constituídas 10 empresas. O programa incluiu também três roadshows aos ecossistemas empreendedores de Silicon Valley (EUA), Tel Aviv (Israel) e Berlim (Alemanha) para as 10 empresas recém constituídas.

ANJE Startup AccelErator (2015)

O projeto ASA – ANJE STARTUP ACCELERATOR consistiu na conceção e implementação de um programa de aceleração utilizando de metodologias de Lean Startup por forma a ajudar os empreendedores a evoluir do seu modelo de negócio e protótipo inicial aos níveis finais da escala IRL - Investment Readiness Level onde preparam o dossier do investidor. Neste projeto foram ainda realizadas sessões de mentoring presencial e à distância

tendo em consideração uma bolsa de horas. Participaram no programa 30 projetos, tendo sido constituídas 10 empresas.

New Apps Accelelator (2015)

Stand B'TEN, na 18ª Feira do Empreendedor “Experience The Future”, denominado “New App Accelerator”, um miniprograma de aceleração de 3 dias cujo objetivo consistiu em apoiar a criação de empresas com grande componente de inovação, utilizando uma ferramenta de geração rápida modelos e planos de negócio.

Radiografia do Empreendedorismo (2015)

A elaboração da “RADIOGRAFIA DO EMPREENDEDORISMO À ENTRADA DA MAIORIDADE” seguiu uma lógica de estudos de caso, escolhidos em conjunto com a ANJE, na identificação de locais nacionais e internacionais que sejam casos de sucesso na promoção do empreendedorismo por forma a identificar e promover boas práticas dentro de empreendedorismo.

RIERC – Rede de Incubadoras de Empresas da Região Centro

Acelerador RIERC, Incubação Centro 2016 – IC| 16 (2017)

O ACELERADOR RIERC é um programa de aceleração focado no desenho e validação de modelos de negócio que valorizem o

conhecimento de base tecnológica e a sua orientação para o mercado.

A RIERC tem o objetivo de se assumir como um fórum regional de reflexão estratégica no contexto do empreendedorismo, bem como entidade dinamizadora da promoção das dinâmicas de interação e articulação entre os diferentes membros da Rede.

Atualmente são 16 as incubadoras que fazem parte da rede. Com percursos diferentes, todas as incubadoras da RIERC assumem um papel ativo na promoção do empreendedorismo e na criação de valor e de emprego no território onde se inserem, nomeadamente através do apoio à criação de start-up's e spin-off's académicos.

CEC – Câmara de Comércio e Indústria do Centro

Aprender 3.0 (2017)

Programas estruturados de promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial, a realizar no âmbito do projeto Aprender 3.0, visando sensibilizar empreendedores para fatores essenciais e os passos relevantes a seguir para a constituição de empresas desde a fase da validação da ideia até à definição do Plano de Negócio.

Compreende as seguintes iniciativas:

Crie o Seu Negócio em 5 Passos

Follow up

Novas Ideias, novos negócios

Empreendedorismo corporativo

FINCENTRO (2014/2015)

Incentivos a Ações Coletivas (SIAC) do Mais Centro – Programa Operacional Regional, procurando suprimir uma falha crítica de mercado para o desenvolvimento do tecido empresarial.

Numa primeira fase focou-se em 3 vetores:

Novas formas de financiamento;

Consolidação, diferenciação e excelência empresarial;

Transmissão e sucessão empresarial.

Numa segunda fase o projeto focou-se na valorização de metodologias de atuação em 5 áreas:

Inovação;

Empreendedorismo;

Eficiência Organizacional;

Sustentabilidade;

Internacionalização.

FIL – Feira Internacional de Lisboa

START IN (2016)

O START-IN foi um programa de dinamização para estimular a capacidade empreendedora no lançamento de novos negócios e novos projetos de equipas de empreendedores. Centrou-se essencialmente numa experiência de aprendizagem (learning by doing), que estimulou a reflexão e o trabalho cooperativo, o desenho e a validação de modelos de negócio, através de ferramentas e metodologias que induzem os participantes a partilhar conhecimento e ideias de novos negócios, questionando, validando e executando.

CAVATRANS (2015/2016)

Este projeto consistiu no apoio às iniciativas empresariais a ser apresentadas no “Foro de Inversión para la Cooperación Empresarial Hispano-Lusa”, através do desenho do modelo de negócio e da preparação da apresentação da iniciativa empresarial (“pitch”) a ser realizada junto de potenciais investidores.

INOVARIA – Rede de Inovação em Aveiro

Atratividade e Potencialidade dos Clusters (2014)

O estudo “Atratividade e Potencialidade dos Clusters” inseriu-se no âmbito do Projeto 23285 - SIAC PAE e visou efetuar a avaliação da atratividade e potencialidade dos clusters do Mar, Cidades Inteligentes, Agroalimentar, Tecnologias de Produção e Turismo como mercados prioritários de aposta para as empresas de Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica (TICE) da Região.

Deste modo, procurou-se orientar as empresas TICE para o aproveitamento de oportunidades que possam surgir no âmbito dos clusters decorrentes da antecipação de tendências e das evoluções tecnológicas esperadas num horizonte temporal de médio/longo prazo.

TICE.PT

As TICE num Futuro Desafiante (2014)

O projeto visou identificar e entender as principais tendências da envolvente com impacto significativo nas oportunidades para desenvolver os sectores das TICE em Portugal e melhorar a difusão destas tecnologias na economia. Deste modo, teve como objetivos:

Reflexão prospetiva sobre a evolução futura das TICE (horizonte 2020);

Explorar e encontrar oportunidades para desenvolver novos modelos de negócio no domínio das TICE;

Estabelecer prioridades de investimento em I&D e Inovação;

Demonstrar a vitalidade do Pólo de Competitividade e Tecnologia (TICE.pt)

UBI – Universidade da Beira Interior

UBIMedical (2014/2015)

Os objetivos operacionais do projeto UBI Medical passaram numa primeira fase pela capacitação das atividades de coordenação e pelo lançamento de atividades que alimentem o despiste de projetos empresariais inovadores a instalar na incubadora.

A segunda fase visou a realização de um conjunto de ações de apoio à incubação de novas iniciativas empresariais, eventuais spin-off do stock de conhecimentos existente quer em projetos de I&D em curso quer em projetos já terminados.