

## Capacitação em Valorização de Tecnologias

### Enquadramento

---

No âmbito do projeto INESPO 2 – Innovation Network Spain-Portugal, as universidades parceiras propuseram-se dinamizar uma ação de Capacitação em Valorização de Tecnologias nas áreas de Vigilância Tecnológica, Marketing Tecnológico e Valorização Tecnológica, tendo como objetivo a promoção da comercialização de resultados de I&DT e conhecimento, apostando numa abordagem pragmática e atuando nos diferentes fatores críticos de sucesso associados para potenciar a entrada no mercado.

Pretende-se reforçar e dotar investigadores de *know-how*, metodologias e ferramentas de suporte às diferentes etapas do ciclo de valorização e transferência de tecnologia e, sobretudo, de uma visão e a experiência no terreno de broker tecnológico, no que toca à perceção e critérios de escrutínio por parte do mercado.

### Destinatários

---

A ação destina-se a investigadores da Universidade de Aveiro. Consideram-se investigadores, para além de todos aqueles que exercem funções remuneradas enquanto tal; investigadores bolsheiros cuja atividade é enquadrada pela Unidade de Investigação em que exercem funções; docentes que, embora sendo remunerados enquanto tal, exercem a sua atividade de investigação no quadro de Unidades de Investigação da UA, bem como alunos de doutoramento e pós-doutoramento.

### Objetivo Geral

---

- Dotar e/ou reforçar as competências dos investigadores no que respeita à vigilância tecnológica, marketing tecnológico e valorização tecnológica.

## Programa da Ação e objetivos específicos

---

A ação de Capacitação em Valorização de Tecnologias tem uma duração de três dias, estando os mesmos divididos em três momentos distintos:

### a) Vigilância Tecnológica

Objetivo: Dotar o público-alvo de metodologias e ferramentas para a realização de ações de vigilância tecnológica, para posterior posicionamento de tecnologias em contextos de escala nacional e internacional. Durante este módulo procurar-se-á que os investigadores tenham presente os principais aspetos da envolvente externa que deverão ser alvo de análise, na fase de preparação da abordagem ao mercado.

Output: No final desta sessão os formandos deverão ser capazes de proceder à:

- Identificação de grupos de I&D a atuar no mesmo domínio ou com ofertas potencialmente concorrentes, assim como, projetos realizados na área;
- Identificar e realizar uma panorâmica ao nível de *key players* e segmentação de países a atuar na área em questão ou com maior apetência ao nível da utilização;
- Identificação de Organizações, empresas e potenciais investidores na área tecnológica em questão;
- Análise de tecnologias concorrentes, ainda em fase de ideia, patente, protótipo ou mesmo já implementadas no mercado, que poderão se posicionar como potenciais alternativas.

### b) Marketing Tecnológico

Objetivo: Dotar o público-alvo de conceitos e estratégias de marketing e comunicação ajustados à promoção de novas tecnologias e resultados de I&D no mercado, bem como, aplicar novas técnicas e ferramentas de marketing que estimulem a valorização tecnológica. Pretende-se também que os participantes utilizem técnicas de marketing para conhecer melhor os mercados alvo dos resultados de I&D produzidos.

Output: No final desta sessão pretende-se que os participantes sejam capazes de definir uma estratégia de marketing e comunicação estruturada em plano de marketing para tecnologias e resultados de I&D em que estão envolvidos. Uma estratégia de marketing pode ser elaborada em qualquer um dos diferentes estádios do ciclo da I&D. De igual forma, serão analisados os diferentes meios e canais de comunicação a adotar, em função das especificidades/atributos

da tecnologia: interesse do investigador, nível de maturidade da solução, perfil de potenciais tomadores da solução. Por outro lado, os participantes serão capazes de integrar inputs do mercado alvo nas atividades de I&D em curso.

Na abordagem ao mercado torna-se vital que potenciais clientes, tenham claros os seguintes aspetos:

- Compreensão da tecnologia e dos aspetos diferenciadores face às soluções utilizadas atualmente;
- Perceção da oportunidade de mercado;
- Melhor integração dos desafios e oportunidades do mercado nas linhas de I&D em curso;
- Dimensão do mercado/clientes associado à potencial implementação/utilização da tecnologia;
- Tempo e custo associado à implementação da tecnologia;
- Direitos de PI e contrapartidas a atribuir aos titulares e cenários de comercialização e rentabilização, resultantes da potencial implementação da tecnologia (projeção económica de retorno);

### c) Valorização Tecnológica

Objetivo: Dotar o público-alvo de conceitos e conhecimentos relativos ao processo de valorização tecnológica, com destaque para apresentação de tecnologias a potenciais utilizadores, no qual será possível praticar o discurso e abordagem ao mercado, tendo como objetivo ultimo, o aumento na eficácia no estabelecimento de acordos de colaboração e relações comerciais.

Output: No final desta ação pretende-se que os investigadores sejam capazes de apresentar os aspetos diferenciadores da sua oferta, através da simulação e realização de um “*Technology Pitch*”, cobrindo os seguintes pontos:

- Tecnologia;
- Oportunidade e enquadramento do mercado de aplicação;
- Soluções concorrentes;
- Diferenciação e mais-valias;
- Processo de implementação e custos associados;

- Modelos de negócio para exploração - cenários e retorno financeiro (rough analysis);
- Etapas para a transferência e adoção da tecnologia.

## Resultados

---

No final da ação, os investigadores terão de efetuar uma apresentação referente à sua tecnologia, em formato a definir. Esta apresentação será integrada num portefólio de tecnologias, catálogo posteriormente distribuído às potenciais empresas interessadas.

## Equipa

---

A ação de Capacitação em Valorização de Tecnologias será dinamizada por especialistas na área, com experiência efetiva no apoio à comercialização de tecnologias e resultados de I&DT; atuação como Broker Tecnológico e apoio a Universidades Nacionais na criação e definição de modelo de funcionamento de Oficinas de Transferência de Tecnologia e Conhecimento.

### Vigilância Tecnológica

#### Miguel Sousa

Chief Operations Officer (COO) da INOVA+, é perito e avaliador da Comissão Europeia, de entre outras áreas, em diversos setores e áreas tecnológicas (ICT, NMP,...), e orador regular em conferências sobre inovação e transferência de tecnologia. Especialista na área da consultoria em inovação, promove transferência de tecnologia, vigilância tecnológica e acesso a financiamentos, que permitam às empresas e entidades Académicas ou com foco de I&D, inovar e diferenciar-se no mercado.

### Marketing Tecnológico

#### Nuno Soares

Business Development Diretor na INOVA+, coordena a área de Business Development da empresa, sendo responsável pela estratégia comercial e de desenvolvimento da empresa, junto dos diferentes clientes e parceiros de negócio. Em paralelo, coordena as áreas de Transferência de Tecnologia, tendo a seu cargo desde 2005 a coordenação de atividades de assessoria a entidades do SCT e empresas, bem como, a coordenação de projetos nacionais e europeus nestes domínios, entre os quais se destaca, a Rede de Transferência da ESA e atividades subjacentes à dinamização de broker em Portugal.

**Valorização  
Tecnológica**

Pedro Soutinho

Consultor Sénior de Inovação na INOVA+, desempenha desde 2006 na empresa, atuando junto de clientes empresariais e organizações do SCT, em processos de assessoria especializada nas áreas de I&D e Inovação. Acumula uma vasta experiência em atividades de auditoria tecnológica, transferência de tecnologia, vigilância tecnológica e acesso a financiamentos que permitam às empresas e entidades de I&D suportar os seus investimentos em inovação e implementação de novos processo de I&D, bem como, assessoria e suporte em processos de mediação tecnológica.

**Estrutura**

---

Datas de realização:

- Vigilância Tecnológica: 4 de novembro
- Marketing Tecnológico: 11 de novembro
- Valorização Tecnológica: 18 de novembro

Horário:

Das 9h30 às 12h30 e das 14h-18h

Local de Realização:

Universidade de Aveiro – Edifício da Reitoria

**Candidatura**

---

Os investigadores deverão enviar a sua candidatura, através de formulário próprio, para [uatec@ua.pt](mailto:uatec@ua.pt), juntamente com o CV.

Data limite da candidatura:

Apenas serão consideradas as candidaturas enviadas até ao dia 28 de outubro.

Seleção dos candidatos:

A ação é gratuita, mas a participação limitada a 10 investigadores. Caso o número de inscrições seja superior, será feita uma seleção dos candidatos, que terá por base critérios como:

- Estado de maturidade da Tecnologia
- Esforços de valorização já efetuados, pela UA e/ou pelo investigador;
- Potencial de proteção da tecnologia
- Resposta a necessidades de mercado
- CV dos investigadores.

