



Resultados esperados

- 20 empresas criadas
- 40 modelos de negócio criados
- 7 patentes valorizadas
- 1 modelo transferível de núcleos locais de transferência
- 1 rede de núcleos locais de transferência
- 1 portefólio transfronteiriço de patentes comercializáveis
- 1 rede transfronteiriça de mentores
- 40 postos de trabalho qualificados com representação igual de homens e mulheres

Objetivo geral

O Spin Up visa fomentar a criação de empresas através da transferência de tecnologia e conhecimento no espaço de cooperação, mediante o encontro entre o tecido produtivo e a oferta dos agentes geradores de conhecimento.

Objetivos específicos



Melhorar as condições para o surgimento de novas iniciativas empresariais, através da criação de ambientes empreendedores, baseados num melhor conhecimento entre universidade e empresa e na promoção da inovação aberta.



Reunir capacidades para a criação de spin-offs e start-ups, em resposta aos desafios industriais e com a criação de uma comunidade transfronteiriça de núcleos locais de transferência (NLT).



Tornar visível o conhecimento gerado e registado a fim de fornecer soluções para os desafios e/ou criar novas empresas.



Validar o modelo NLT para a sua transferência para outros territórios.

Ações programadas

Para alcançar os objetivos, serão implementados quatro grandes blocos de atividades, destinados a estimular a criação de empresas através da transferência de tecnologia e o conhecimento no espaço de cooperação.

Definição do ambiente

Identificação e definição de áreas produtivas estratégicas da área de cooperação, com base no RIS3T.

Vigilância tecnológica na área da cooperação.

Constituição de um comité de avaliação de projetos e de uma rede transnacional de mentores com experiência profissional comprovada.

Identificação de projetos empresariais

Recrutamento proativo de ideias e iniciativas empresariais e/ou universitárias nas áreas estratégicas identificadas.

Realização de uma pré-análise técnica e económica das iniciativas criadas pelos parceiros empresariais e/ou universitários nacionais e/ou transfronteiriços.

Apoio e apresentação das iniciativas ao comité de avaliação constituído.

Aperfeiçoamento do modelo de negócio

Designação de um promotor por empresa para a definição do modelo de negócio e atribuição do mentor.

Definição de planos de negócios. Business Model Canvas e análise de viabilidade da iniciativa.

Aconselhamento sobre propriedade intelectual e industrial para o desenvolvimento de acordos de transferência com os titulares das patentes.

Promoção do investimento

Análise de redes de business angels e preparação de elevator pitches e acompanhamento.

Organização de dois fóruns de investimento próprios e acompanhamento a outros.

Ações de abertura a novos mercados com as iniciativas que têm maior projeção internacional.