



Seis projetos Born from Knowledge vão para o mercado

Saúde, agritech, cultura, fabrico digital de geometrias tridimensionais, turismo e Blockchain são as áreas dos projetos gerados na edição norte do Programa de Aceleração em Ciência e Tecnologia e que estão agora disponíveis para ir para o mercado.

Após três meses de capacitação intensiva com a participação de mentores conceituados, os projetos nascidos de investigação académica, mas com potencial de negócio, vão ser apresentados ao mercado de forma “estruturada e convincente”, diz a organização. Os resultados são conhecidos hoje, sexta-feira, num “Demo Day”, na Sala Cybermúsica, da Casa da Música, no Porto, uma iniciativa que terá início às 14 horas.

O BfK Rise, uma das vertentes de intervenção do programa Born from Knowledge, promovido pela Agência Nacional de Inovação (ANI), procura, assim, facilitar a transferência do conhecimento e das

tecnologias da academia para o mercado. Agit App, AgroGrIN Tech, Backbone, Briing, FabInventors e SciTur foram os seis projetos selecionados para participar na Edição Norte do Programa de Aceleração de Ciência e Tecnologia, no “Demo Day”, terão a oportunidade de apresentar as suas ideias de negócio a uma plateia em que marcarão presença representantes de entidades institucionais, agentes académicos, investidores e comunidade empreendedor.

Entretanto, decorreram até dia 21 de fevereiro as candidaturas para as edições Centro e Alentejo do BfK Rise, o programa que tem como missão incentivar os investigadores, académicos e estudantes a acelerarem os seus projetos até uma possível vertente de comercialização.

Nas suas três edições, o BfK Rise conta com três “bootcamps” diferentes (orientados à estruturação do potencial de mercado e à construção de um “business case” associado a cada investigação), um “pitch training” (sobre como apresentar e “vender” a solução de forma convincente) e ainda um “Demo Day”.

A agenda das primeiras sessões de trabalho contempla um conjunto de atividades que visam a preparação de um Business Model Canvas, a análise



de competidores e a apresentação de propostas de Minimum Viable Product (MVP) para cada projeto. Por outro lado, as ações de mentoria funcionam como um elo de ligação entre cada atividade e representam um suporte essencial à curva de aprendizagem e desenvolvi-

mento dos grupos. Empreendedores, inovadores, startup founders e cientistas, com trajetórias e formações diversas, orientam os participantes e transmitem as melhores práticas de gestão de negócios, vendas, melhoria de produto e propriedade intelectual.