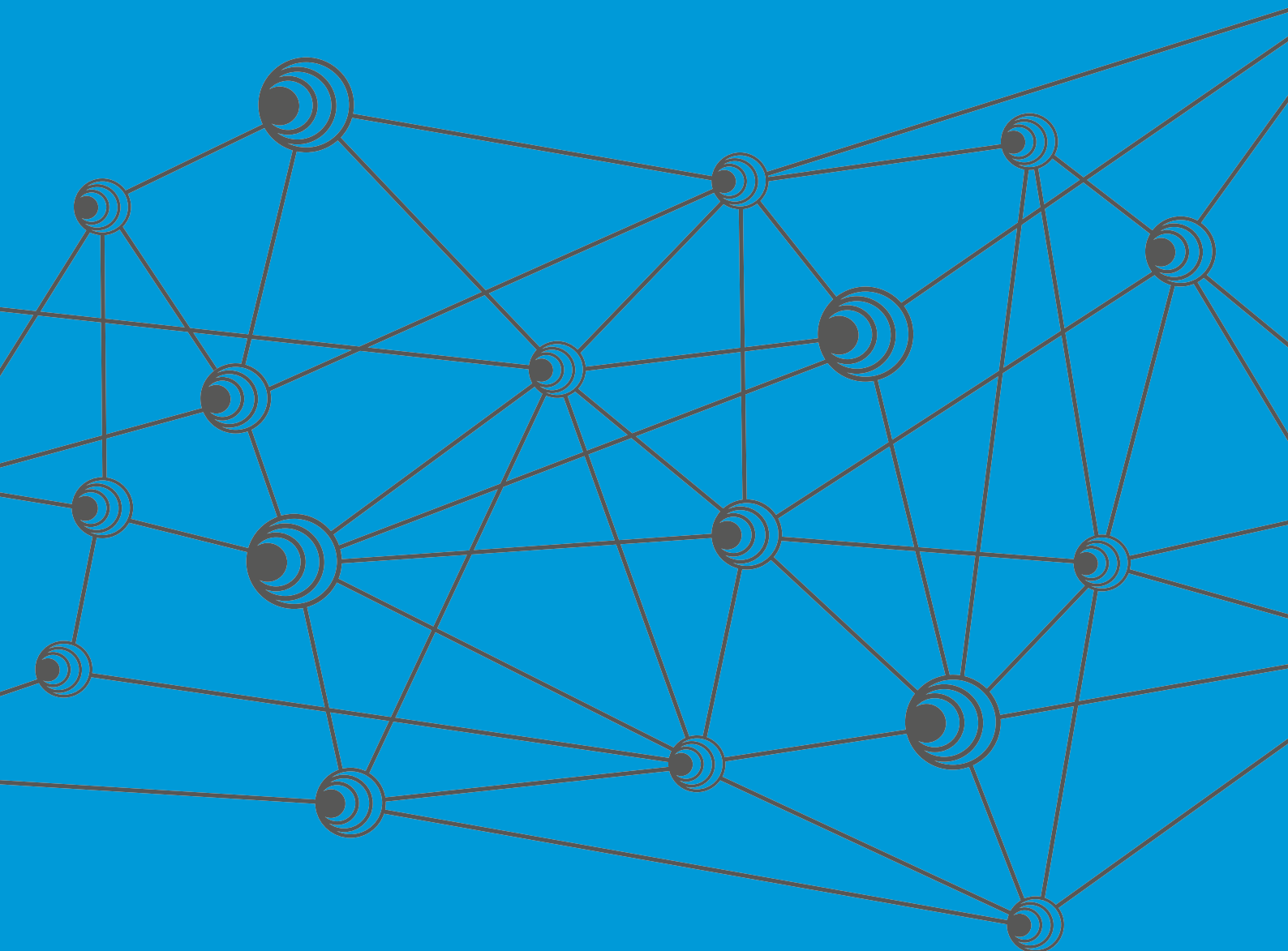


VALORIZAMOS O CONHECIMENTO



Paulo Águas
Reitor da Universidade do Algarve

**TÍTULO**

UALGzine, Revista da Universidade do Algarve

PROPRIEDADE

Universidade do Algarve

DIREÇÃO

Paulo Águas

EDIÇÃO

André Botelho
Laura Alves

REDAÇÃO

Gabinete de Comunicação:
Laura Alves
Marta Cascalheira
Cristiana Afonso

DESIGN/PAGINAÇÃO

Ludovico Silva
Mara Páscoa

IMPRESSÃO

Flat Field, Lda.

ISSN

1646-639X

DEPÓSITO LEGAL

251786/06

TIRAGEM

60.000 exemplares

Desde o seu lançamento em 2006, a UALGzine tem vindo a adotar uma linha editorial em que cada número é dedicado a um tema específico. De qualquer modo, em todos os números a criação do conhecimento tem marcado presença, ou não fosse a Universidade a casa do conhecimento. Cada vez mais, este processo de criação está centrado na resolução de problemas com impacto direto nas nossas vidas, pelo que, hoje em dia, a transferência passou a ser uma etapa desse mesmo processo. Através da transferência, a criação do conhecimento é colocada ao serviço da sociedade, contribuindo para o seu desenvolvimento sustentável e bem-estar dos seus membros. Transferir é, pois, sinónimo de valorizar, de aumentar benefícios e de reduzir custos, nas suas diferentes dimensões, não se esgotando na monetária.

Dada a sua juventude, a Universidade do Algarve, criada em 1979, não atravessou as mesmas fases de outras instituições mais antigas que tiveram longos períodos em que a transferência do conhecimento não era devidamente considerada na sua missão. Fases marcadas pelo isolamento das universidades ao mundo quotidiano, à sua envolvente, que conduziram a que fossem consideradas <<Torres de Marfim>>. Atualmente, trata-se de um rótulo com conotação pejorativa, que ainda não se encontra totalmente erradicado, mas que não traduz a atual realidade das instituições de ensino superior. Até há poucas décadas, Ensino e Investigação eram considerados as duas missões das universidades, a que se juntou recentemente a missão de contribuir para a sociedade. É nessa terceira missão, assumida na plenitude pela Universidade do Algarve, que se inserem as atividades de valorização do conhecimento, escolhidas como tema de destaque deste número da UALGzine.

O CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia é a estrutura de interface entre a Universidade do Algarve e o tecido empresarial, promovendo, transferindo e comercializando a tecnologia e o conhecimento gerados na Academia. Em larga medida, os conteúdos apresentados constituem uma amostra das atividades do CRIA, na área da Propriedade Industrial, onde assume relevo o trabalho desenvolvido pelo Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial (GAPI) no registo de marcas e no pedido e licenciamento de patentes, e na área do Empreendedorismo, com destaque para as cinco edições do concurso Ideais em Caixa que conduziram à criação de 41 empresas, muitas delas associadas a projetos de investigação.

O grau de maturidade alcançado nas atividades de Ensino e de Investigação está longe de ser atingido nas atividades de Transferência. Ainda é longo o caminho a percorrer, mas é um caminho incontornável, com o qual a Universidade do Algarve está fortemente comprometida. Em larga medida, desse caminho depende o nosso futuro coletivo. A concorrência entre os territórios será cada vez mais alicerçada na capacidade de criar e transferir conhecimento, que terá que ser encarado como um recurso endógeno, a par da terra, do mar e das pessoas.

com o apoio de:



02

VALORIZAR O CONHECIMENTO

Opinião – João Guerreiro, Assessor Científico do CRIA

03

PROTEGER PARA VALORIZAR

04
06

Sensores de *performance* de envelhecimento para circuitos digitais
Energias limpas para nova geração de produtos

09

PREMIAR AS MELHORES IDEIAS

10
12
14
16
18

Caviar *made in Portugal*
Sistemas de aquisição de dados de última geração
Wi-fi e publicidade nos transportes públicos
Garantir a conservação das espécies de cavalos-marinhos
Otimização de reservas turísticas

20

ENTREVISTA

Paulo Águas, Reitor da Universidade do Algarve

25

TRANSFORMAR O CONHECIMENTO EM IDEIAS DE NEGÓCIO

26
28
30
32
34
36
38
40

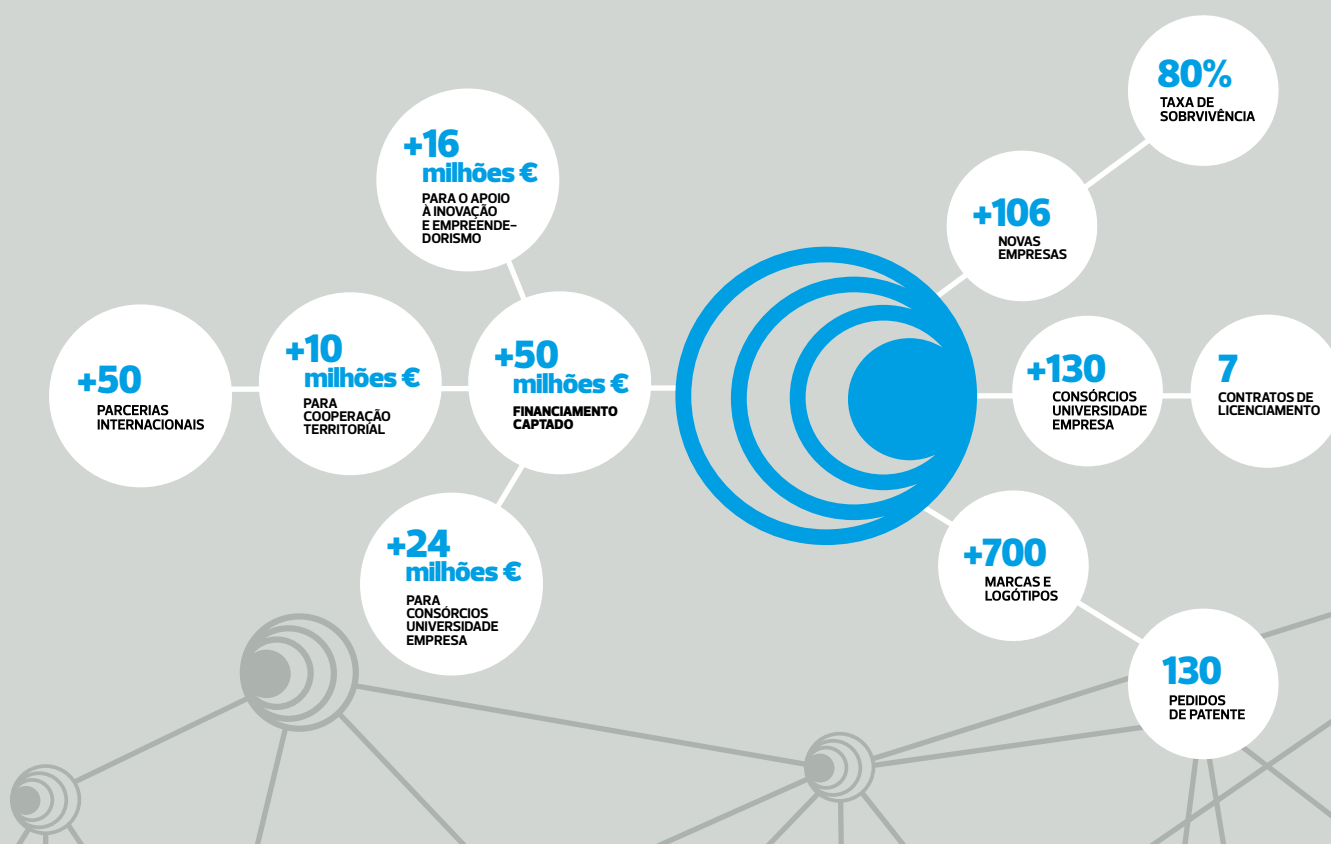
Aquacultura com futuro
Indústria 4.0
Em busca de agricultura livre de químicos
Marketing tecnológico 360°
Realidade aumentada e inteligência artificial
Apostar em I&D para crescer
Legionella Safe Building incorpora as melhores práticas mundiais
Garantir a qualidade da ultrassonografia

42

UALG CAREERS FAIR

Feira de emprego

VALORIZAMOS O CONHECIMENTO



OPINIÃO



As universidades confrontam-se, nos dias de hoje, com novos e complexos desafios que estão associados ao seu papel de instrumentos de qualificação dos cidadãos e de desenvolvimento das sociedades. Com muita frequência, as equipas universitárias procuram adequar as respetivas linhas de investigação científica à produção de conhecimento que possa ser transferido para iniciar novos sistemas produtivos ou para melhorar processos produtivos maduros. A abertura

dos centros de investigação à colaboração com as empresas, longe de criar subordinações limitativas, permite suscitar novas áreas de I&D e proporcionar dinâmicas que abrem caminho a novas descobertas, a novos projetos e a novas áreas de aplicação científica.

A colaboração com o mundo empresarial é fundamental. A procura de plataformas de cooperação e a construção de ambientes de confiança mútua dá suporte a essas relações. Praticamente todas as universidades instalaram no seu seio entidades que promovem essa colaboração, integrando gestores de inovação que tentam compreender as dinâmicas dos potenciais parceiros e que funcionam como mediadores, promovendo a concretização conjunta de projetos. Sublinhe-se que os mecanismos utilizados para a valorização do conhecimento são difíceis e pressupõem um esforço para aproximar culturas organizacionais distintas.

A Universidade do Algarve iniciou institucionalmente esse percurso em 2003 com a criação do CRIA. Na raiz, o CRIA foi uma

entidade que surgiu por via de uma parceria entre a Universidade do Algarve, a CCDR e associações empresariais (NERA e ANJE). Posteriormente, o CRIA transformou-se na Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da Universidade do Algarve.

O CRIA assumiu integralmente a sua missão e tem contribuído para que a Universidade do Algarve reforce as suas relações com o mundo empresarial através das atribuições que lhe foram outorgadas. O apoio à criação de novas empresas, normalmente surgidas ou apoiadas por linhas de investigação da Universidade, é um dos seus principais objetivos. O CRIA organiza periodicamente concursos de ideias, dirigidas à identificação de projetos proto-empresariais e desempenha um papel ativo na disseminação da cultura de empreendedorismo. Intervém, além disso, na proteção dos resultados dos projetos de investigação, o que conduziu já ao registo de um número significativo de patentes.

João Guerreiro
Assessor Científico do CRIA

PROTEGER PARA VALORIZAR

Propriedade Intelectual

A Universidade do Algarve, através do seu Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial (GAPI), tem vindo, desde 2003, a apoiar empresas, empreendedores e investigadores na dinamização de iniciativas ligadas à proteção dos direitos de propriedade industrial, designadamente o registo das suas invenções (patentes) e dos seus sinais distintivos do comércio (marcas e logótipos), com o propósito de estimular a competitividade das empresas e o desenvolvimento económico da região. A UAlg integra a rede de centros PATLIB (Patent Library) do Instituto Europeu de Patentes e a rede de GAPIs do Instituto Nacional da Propriedade Intelectual. Tem intervindo na definição dessas estratégias, desde a ideia à formalização de licenciamentos de Direitos de Propriedade Intelectual, o que permite um acompanhamento de uma ideia de negócio bastante mais responsável e com menos risco para os empreendedores.



MEIO EMPRESARIAL

700

Pedidos de registo de marcas

50

Pedidos de patentes

MEIO ACADÉMICO

80

Pedidos de patentes de invenção

90

Pedidos de marcas

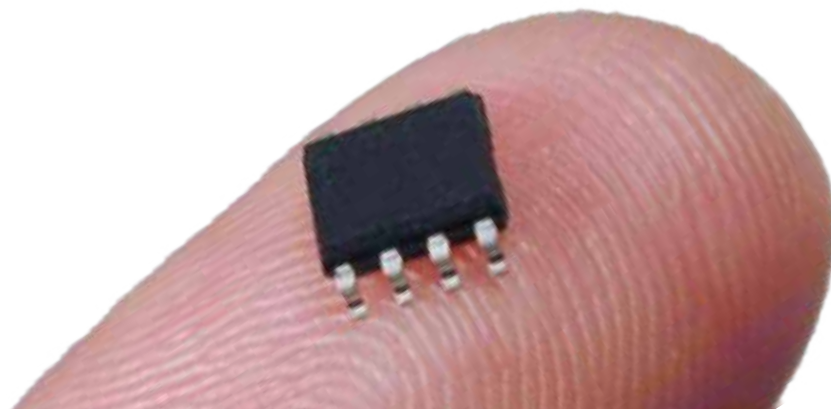
SENSORES DE *PERFORMANCE* E DE ENVELHECIMENTO PARA CIRCUITOS DIGITAIS



“Em todos os circuitos é importante que não existam erros e é essencial ter o controlo das condições de operação que permitem o funcionamento correto do circuito.” É deste modo que JORGE SEMIÃO, docente da UAlg, começa por explicar a motivação para o seu trabalho de investigação na área da microeletrónica, da qual já resultaram sete patentes registadas pela Universidade do Algarve, umas já concedidas, outras ainda em fase de registo.

Algumas destas patentes são de vários tipos de sensores de performance e de envelhecimento, quer para circuitos de lógica, quer para circuitos de memória Static Random Access Memory (SRAM) e Dynamic Random Access Memory (DRAM). Outras são patentes relacionadas com a utilização desses sensores, nomeadamente para a otimização de um circuito, ou para a redução do consumo energético, sempre com o objetivo de otimizar a operação sem a ocorrência de erros.

Jorge Semião explica que “à medida que os circuitos integrados vão reduzindo de tamanho, por serem utilizadas tecnologias de fabricação cada vez mais pequenas e, portanto, transístores nanométricos cada vez menores, os circuitos vão ficando mais suscetíveis a sofrerem erros, quer pela imprevisibilidade do seu funcionamento, quer pela maior suscetibilidade a efeitos exteriores e às condições de operação”. Por exemplo, concretiza, “vão-se degradando mais depressa, o que normalmente se designa por envelhecimento dos



circuitos". Ora, sempre que isto acontece, a performance do circuito é afetada, podendo ocorrer erros. Evitar esses erros é o principal objetivo deste trabalho desenvolvido na UAlg, tornando os circuitos mais tolerantes, ou ajustando as condições de operação.

Esta tecnologia pode ser aplicada em qualquer circuito digital integrado. O investigador esclarece: "nomeadamente nas aplicações ligadas à internet das coisas (*Internet-of-Things* – IoT), com a utilização destes sensores e destas patentes é possível construir chips que possam trabalhar em diferentes modos de operação, de acordo com as necessidades, e que apresentem um consumo de energia tão baixo que permita aumentar consideravelmente a autonomia de uma bateria que alimente o sistema". O investigador exemplifica: "isto é particularmente interessante para sensores e circuitos para IoT, ou para qualquer circuito alimentado por baterias".

Este trabalho tem sido desenvolvido em parceria com a Silicongate, uma empresa incubada na UAlg, que tem apoiado esta investigação, nomeadamente na construção de protótipos em chip para validar todas estas patentes e metodologias. Sobre esta parceria, Jorge Semião refere: "faz todo o sentido que a Silicongate seja nossa parceira, pois uma das suas principais atividades é o desenvolvimento de circuitos para Power Management, ou seja, circuitos para a gestão de energia em chips". Embora esta empresa tenha como clientes muitas empresas internacionais na área dos semicondutores, Jorge Semião admite que "seria interessante que outras empresas internacionais da área dos circuitos digitais e semicondutores se interessassem por estas soluções". Contudo, o investigador revela: "logo que os protótipos estejam todos fabricados e testados, iremos tentar encontrar um parceiro internacional que aplique estas patentes em outras soluções e circuitos".

Um dos objetivos de qualquer trabalho de investigação é publicar os seus resultados, mas antes da publicação é necessário garantir que a ideia está protegida. No caso de Jorge Semião, como todo o trabalho tem sido desenvolvido com um parceiro empresarial e como as soluções têm aplicação no mercado, necessitam de ser protegidas antes de serem publicadas. O investigador esclarece que "a motivação para registar tantas patentes prende-se com a evolução normal de um trabalho de investigação continuado, ou seja, à medida que a investigação vai progredindo, vão sendo desenvolvidas novas aplicações e soluções que necessitam de ser registadas e protegidas".

Em todo este processo, "o Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial (GAPI) da UAlg tem sido fundamental, quer no registo das patentes, quer na elaboração dos documentos e no apoio prestado". Mais difícil é a proteção e o registo a nível internacional, que, na opinião do investigador, "requer muitos custos e, enquanto não existir uma empresa internacional interessada, é difícil fazer e justificar essa proteção".

De futuro espera terminar e testar todos os protótipos, para validar as soluções. No entanto, à medida que for tendo demonstradores desta tecnologia, a ideia é procurar empresas internacionais que estejam interessadas em utilizar estas soluções nos seus circuitos e chips. Uma das primeiras soluções que Jorge Semião pretende que seja levada ao mercado é "a criação de chips para ultra-low-power", ou seja, chips que otimizem o consumo energético, reduzindo-o ao mínimo possível, mas que ainda assim garantam que a operação ocorra sem erros, para poderem ser aplicados em sensores e circuitos para IoT.

ENERGIAS LIMPAS PARA NOVA GERAÇÃO DE PRODUTOS



Dedicado a melhorar a qualidade de vida e bem-estar das pessoas, EUSÉBIO CONCEIÇÃO, docente da Universidade do Algarve, é detentor de cerca de 29 patentes, 16 das quais já terminaram o processo de patenteamento, que têm vindo a ser desenvolvidas com base em projetos de investigação financiados por entidades norte-americanas, europeias, portuguesas e também por empresas nacionais.

Tendo como principal área de investigação as tecnologias do ambiente, nomeadamente nas áreas da energia, da engenharia do vento e da acústica, o docente explica que as suas criações têm sido “desenvolvidas na sustentabilidade energética de edifícios, numa nova geração de produtos, aplicados na melhoria da qualidade de vida e bem-estar dos ocupantes”.

Atualmente, Eusébio Conceição pode contar com uma nova geração de coletores transparentes e integrados para produzir energia em habitações e urbanizações. Estes coletores produzem calor térmico e eletricidade, “promovem a renovação do ar interno e integram o processo da produção de frio térmico” e utilizam fontes de energia solar e eólica, podendo, por exemplo, substituir telhados, ser colocados nas superfícies verticais dos edifícios, em janelas ou na envolvente exterior do edifício.

“O desenvolvimento de novos produtos, utilizados nesta área de investigação, permite obter melhores resultados na própria investigação e tem sido um alvo prioritário”, explica o docente e investigador, salientando que alguns dos seus novos produtos são os manequins hidrotérmicos e bioauriculares, ou seja, bonecos que avaliam o conforto térmico, a qualidade do ar, a acústica e o risco de resfriamento a que as pessoas são sujeitas; os novos sistemas de mediação e controlo, utilizados na sustentabilidade energética de edifícios; e os novos sistemas aerodinâmicos para a engenharia do vento. A criação destes produtos tem tido como alicerce processos baseados na termofisiologia, no sistema termoregulatório, auditivo e respiratório e nos termoreceptores.

Ao nível do Aquecimento, Ventilação e Ar Condicionado (AVAC), o investigador tem desenvolvido novos sistemas que proporcionam melhores condições de conforto térmico e qualidade do ar, baseados em conceitos de “ventilação personalizada, jatos confluentes, jatos direcionados, pluma térmica humana, entre outros, e são aplicados em ambientes ocupados, quer na edificação, quer na aeronáutica”, esclarece Eusébio Conceição. É nesta área que o docente e investigador já tem algumas patentes, com protótipo, prontas para serem transferidas para o mercado, com a esperança que esta nova geração de produtos “contribua para a melhoria da qualidade de vida, garantindo uma produção localizada de energia de várias fontes e sistemas AVAC eficientes e com baixo nível de consumo energético”.



O registo de patentes é, na opinião de Eusébio Conceição, um processo complexo e moroso, pois além do desenvolvimento do produto e da redação da patente, existe um longo caminho de trabalho antes da conclusão do processo. Para o ajudar neste difícil percurso, o docente contou com o apoio do CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência e Tecnologia da Universidade do Algarve, através do Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial (GAPI), que garante terem sido “incansáveis, dedicados e prestáveis”.

Relativamente à Proteção Industrial (PI), a nível nacional os custos são reduzidos, mas para atingir a proteção internacional é necessário ter empresas envolvidas ou dispor de outras fontes de financiamento. Mas, Eusébio Conceição relembra que não são só os custos da PI que importam no desenvolvimento de uma patente, “também os custos elevados em investigação e na conceção do produto e o tempo dedicado ao desenvolvimento do mesmo são importantes”.

Há alguns anos, o docente e investigador tem vindo a desenvolver, com mais dois sócios, a *start-up* EnergyClick, que foi distinguida no concurso Ideias em Caixa 2013, dinamizado pelo CRIA, e, no mesmo ano, com o Prémio EDP Inovação. No futuro, esta empresa será a principal responsável por introduzir no mercado a maior parte da tecnologia registada, no entanto, já existem algumas empresas-parceiras que o fazem.

Sempre com o objetivo de que as suas patentes sejam aplicadas na melhoria da qualidade de vida e bem-estar, Eusébio Conceição pretende contribuir e colmatar a sustentabilidade energética dos edifícios, promovendo a produção localizada de energia e racionalizando o seu consumo.

UNIVERSIDADE DO ALGARVE

BOLSAS DE EXCELÊNCIA

PROPINAS PAGAS
AOS MELHORES ALUNOS DO ENSINO SECUNDÁRIO
(1º ano de Licenciatura ou Mestrado Integrado)



06 Edições



235 mil
valor total atribuído



250 Bolsas
atribuídas

Requisitos de atribuição: Candidatura ao ensino superior pelo contingente geral em qualquer uma das fases, com uma nota superior a 15 valores e matrícula e inscrição na UAlg. **Critério de seleção:** Média de ingresso mais elevada, por curso.



Empresas patrocinadoras em 2017/2018

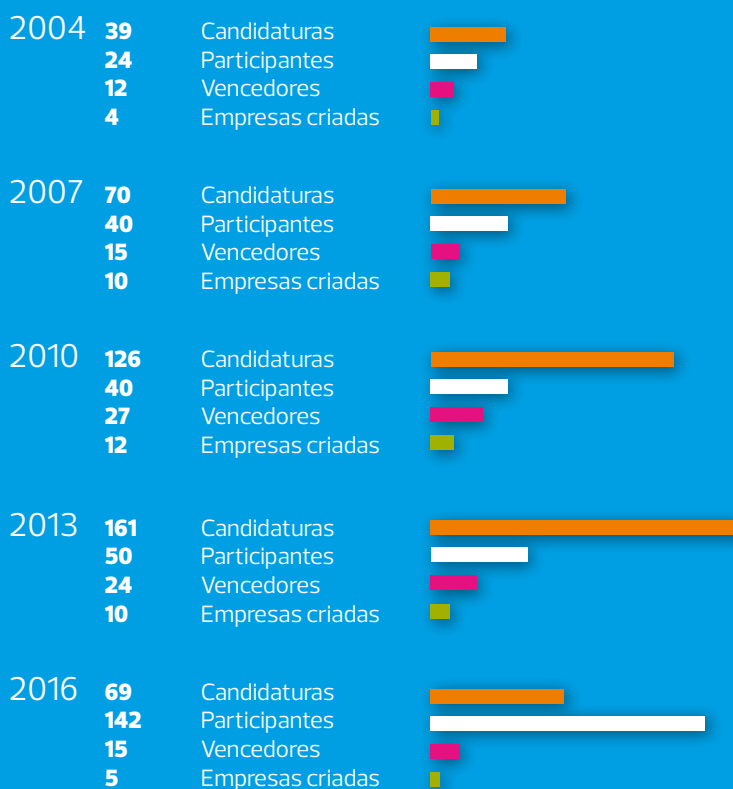


PREMIAR AS MELHORES IDEIAS

Ideias em Caixa

O Concurso Ideias em Caixa é um dos mecanismos que a UAlg utiliza para facilitar a transferência de conhecimento para o tecido económico. Tornou-se num instrumento de mudança de paradigma, desafiando empreendedores e fomentando a criação da própria empresa, assente sempre numa estratégia de valorização do conhecimento e de aproveitamento de nichos de mercado atrativos. Desde 2004, e com uma periodicidade de três anos, a UAlg promove esta iniciativa, envolvendo a sua comunidade académica e outros empreendedores na apresentação de ideias de negócio. Contribuindo para a maturação das ideias de negócio, através da formação em empreendedorismo e do apoio na criação das empresas, materializado através da elaboração do plano de negócios e de *coaching* empresarial, o Ideias em Caixa procura sempre demonstrar a pertinência das iniciativas de promoção empresarial e de aproximação ao mercado, afirmando o empreendedorismo qualificado e inovador no Algarve.

IDEIAS EM CAIXA



CAVIAR MADE IN PORTUGAL



A CAVIAR PORTUGAL é uma *start-up* na área da aquacultura, fundada em 2012, com uma forte ligação à Universidade do Algarve. O seu objetivo principal é desenvolver aquacultura de esturção para obtenção de caviar, embora neste momento desenvolva outros projetos ligados à aquacultura em Portugal e no estrangeiro. Paulo Pedro, biólogo marinho e investigador da Universidade do Algarve, juntamente com Valeriy Afilov, especialista em aquacultura de esturção na Europa de Leste, foram os fundadores desta empresa, a primeira a produzir caviar *made in Portugal*.

A Caviar Portugal foi uma das empresas vencedoras do Concurso Ideias em Caixa 2010, promovido pela UAAlg. Paulo Pedro recorda: "este concurso deu-nos uma projeção mediática que não estávamos à espera. Abriu-nos muitas portas e trouxe até nós muita gente". Já em 2011 o seu principal objetivo era encontrar forma de financiar o projeto. "Não foram anos fáceis, a banca e o capital de risco não se mostravam interessados, aliás continuam a não se mostrar; assim, na nossa travessia pelo 'vale da morte', decidimos avançar com uma unidade piloto, na UAAlg, e fazer uma prova de conceito, enquanto tentávamos convencer potenciais investidores."

Só em 2015 conseguiram finalmente um acordo com um investidor para uma unidade de produção em Vendas Novas, onde está planeada a construção de uma infraestrutura com capacidade para produzir cerca de seis toneladas de caviar por ano. "Acho que temos sido muito resilientes e só assim conseguimos aguentar tanto tempo e tantas dificuldades." Nessa resiliência, concretiza, "sempre contámos com o apoio incondicional do CRIA - Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da Universidade do Algarve".

Mas se encontrar financiamento pode ser um grande obstáculo, o biólogo marinho elenca ainda outras dificuldades para quem quer desenvolver atividades no setor da aquacultura. "As questões relacionadas com o licenciamento continuam a ser um grande entrave, já que obrigam a investimentos consideráveis em projetos e estudos sem qualquer garantia de sucesso."

Será caso para dizer que depois da tempestade, vem a bonança? "Neste momento continuamos a ter a Universidade do Algarve como o nosso grande parceiro estratégico em termos de desenvolvimento tecnológico e planeamos algumas ações conjuntas para o futuro em diferentes áreas." Mantém relações privilegiadas com centros de investigação nacionais e estrangeiros e concentram os esforços para poder estar na linha de frente em termos de aplicação de tecnologia nos projetos que desenvolvem. As parcerias alargam-se a áreas distintas, quer ao nível do fornecimento de soluções tecnológicas, quer ao nível de fornecimento de matéria-prima com empresas de referência no mercado. No que diz respeito às vendas e à distribuição dos produtos, a Caviar Portugal também estabeleceu alguns acordos de parceria com distribuidores do setor agroalimentar.

Recentemente, a unidade de Vendas Novas foi financiada pelo Programa Operacional MAR 2020 em 50% das despesas ilegíveis. O valor total do investimento ronda os 12 milhões de euros.

A Caviar Portugal pretende ser uma referência na produção de esturção, mas Paulo Pedro explica que, embora o produto mais valorizado seja o caviar, também estão a comercializar o próprio pescado, apostando na fumagem, sem descurar outros subprodutos como, por exemplo, as peles, as cartilagens ou mesmo as vísceras. "Tentamos trazer uma abordagem nova ao setor, com sistemas fechados, menos poluição, maior controlo e eficiência de recursos, obtendo uma melhor qualidade dos produtos e maior sustentabilidade."

Para esta empresa, até a água enriquecida com nutrientes é um coproduto que pode ser utilizado, por exemplo, para nutrir plantas, como tem vindo a testar na sua unidade piloto.

Mas, o que muitos não saberão é que o esturjão apareceu antes dos dinossauros, há 200 milhões de anos, e resiste até hoje, existindo atualmente mais de 20 espécies. A Caviar Portugal começou a produzir o Sterlet (*Acipenser ruthenus*), por ser o mais pequeno e o que mais rapidamente consegue chegar à idade adulta e produzir caviar.

Presentemente, na unidade piloto já não existe espaço para manter exemplares de espécies de maior dimensão, mas em Vendas Novas vão produzir caviar do esturjão Russo (*Acipenser gueldenstaedtii*), Siberiano (*Acipenser baerii*) e do famoso Beluga (*Huso huso*), um dos maiores peixes de água doce do mundo, que pode atingir mais de uma tonelada de peso na idade adulta.

Contra ventos e marés, volvidos seis anos desde a sua criação, os investigadores conseguiram alcançar os objetivos a que se propuseram inicialmente: produzir caviar *made in Portugal*. O que é que ainda falta? A produção em escala para que possa chegar aos consumidores de forma continuada. "Sabemos que temos um produto de elevada qualidade, seguro em termos alimentares, e que apesar de não ter a tradição de um produto oriundo da Rússia ou do Irão (pioneiros na produção de Caviar), terá outros atributos que o farão destacar-se." Neste momento, Paulo Pedro aponta como principal problema a capacidade de produção limitada com que ainda se deparam, que só será resolvida dentro de alguns anos, quando a unidade de Vendas Novas tiver atingido a velocidade de cruzeiro. Neste momento, ainda não conseguem assegurar uma produção em escala, que lhes permita uma presença permanente no mercado.

A finalizar, Paulo Pedro lembra que ainda continua a existir o estigma do «patrão». "O meu pai, também empresário, disse-me, muitas vezes, que nunca viu filas para se ser empresário." Recorda, "na altura não o entendia, agora compreendo bem as suas palavras, porque, culturalmente, em Portugal, um empresário continua a ser sinónimo de explorador de trabalhadores e a ser visto pelo Estado como um potencial marginal, sempre em risco de prevaricar". Olhando com desconfiança para muitos dos discursos sobre empreendedorismo, Paulo Pedro vê o empresário como "um trapezista sem rede, que no fundo está a arriscar tudo, pode ter fama ou sucesso, mas as consequências de falhar podem ser muito desastrosas". Para Paulo Pedro, ser empresário "nunca deve ser uma questão de moda". Além da autossuficiência financeira, inerente a qualquer empresa, a Caviar Portugal é, primeiramente, uma realização pessoal.



SISTEMAS DE AQUISIÇÃO DE DADOS DE ÚLTIMA GERAÇÃO

A EASYSENSING foi criada em 2010 por professores, investigadores, alunos e ex-alunos da Universidade do Algarve. "O CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da UAlg contactou um grupo de investigadores e, depois de analisar os nossos projetos, desafiou-nos a participar num concurso, o Ideias em Caixa 2010", explica Sérgio da Silva. O empresário, licenciado em Engenharia de Sistemas e Computação pela UAlg, recorda que nesse concurso conseguiram dois dos 12 prémios atribuídos, de entre 126 ideias.

Relembrando os principais obstáculos que tiveram que ultrapassar, o cofundador da EasySensing explica que "depois de terminado esse concurso de ideias e formalizada a sociedade, foram identificados vários tipos de *stakeholders* quer a nível regional, quer a nível nacional, onde seria possível implementar soluções com base no *know-how* existente. Então foi formalizado um projeto, com alguma escala, envolvendo vários *stakeholders* da região, que foi submetido no início de 2012. Depois de 2012 o tempo foi passando e as ideias subjacentes à EasySensing ficaram em segundo plano". Contudo, a atividade da empresa não parou completamente. Já em 2013, viram esse projeto recusado, mas em contrapartida, no final desse ano, outro projeto foi aprovado. "Quando decidi avançar com a atividade da empresa, até estava a pensar ir trabalhar para fora de Portugal", conta. Quando a EasySensing iniciou o seu processo de desenvolvimento de produtos, deparou-se com um grande desafio: transpor o que era desenvolvido na investigação para o mercado real. "Todavia, se o percurso inicial não foi fácil, o seguinte não foi melhor, porque realizar transferência de tecnologia não é uma tarefa simples, já que existem vários fatores que podem impossibilitar essa transferência em tempo útil, considerando a velocidade do mercado de tecnologia."



As dificuldades não se ficaram por aí. Sérgio da Silva aludiu ainda à necessidade de investimentos que, apesar do que é divulgado, não são fáceis de obter devido às inúmeras regras e às mudanças constantes, que fazem com que pequenas empresas não consigam submeter uma candidatura. Outro obstáculo prendeu-se com as condições de aplicabilidade da tecnologia no mercado. "Podemos pensar em aplicar tecnologia de ponta no mercado, mas a aplicação dessa tecnologia depende de diversas condições. Se as condições não existem, ou se criam ou se arranjam parcerias que as permitam criar". Em suma, esclarece, "o *time to market* é essencial e pode ser um obstáculo ao bom desenvolvimento de uma ideia".



A EasySensing desenvolve sistemas de aquisição de dados da última geração (sistemas IOT), desde o sistema mais básico, ao método de armazenamento e disponibilização da informação ao utilizador final. Ainda sobre os dados recolhidos ou sobre dados disponibilizados por clientes, a EasySensing aplica técnicas de otimização de grandes volumes de informação para que todo o processo, desde a recolha até à disponibilização de dados, seja o mais rápido possível. No entanto, esta empresa vai ainda mais longe, desenvolve projetos e aplica técnicas avançadas de processamento de dados, através da utilização de inteligência artificial.

Atualmente, tem estabelecida uma parceria muito forte com um dos maiores grupos empresariais do Algarve, o Grupo Rolear. Esta parceria deriva de um projeto de I&DT em que estiveram envolvidas a Rolear S.A, a Universidade do Algarve, a Universidade Nova de Lisboa e a EasySensing, as duas últimas como prestadoras de serviços. No seguimento desse projeto, já foram realizados outros e existem mais em vista. A EasySensing é também uma das responsáveis pela exploração comercial dos resultados do projeto em causa.

A operar noutra vertente, tem uma parceria com a empresa Piscinas Biológicas, fornecendo aos seus clientes uma solução de monitorização dessas piscinas, Solução PbOnline. Esta solução permite a monitorização autónoma da qualidade da água em piscinas biológicas.

Outra parceria importante foi estabelecida com a W4MSolutions, uma empresa algarvia que está a dar os primeiros passos na internacionalização, onde têm sido desenvolvidos vários sistemas de otimização de armazenamento de informação e processamento intensivo de dados.

A EasySensing não tem um mercado definido, mas sim um vasto conjunto de mercados onde as tecnologias desenvolvidas podem ser aplicadas. Como explica o engenheiro de Sistemas e Computação, "um dos dispositivos de medição desenvolvidos, o EasyModule (dispositivos autoalimentados e

que permitem o envio da medição de diversos sensores durante vários anos sem troca de baterias), pode ser aplicado, por exemplo, na monitorização de estufas, habitações e fábricas". Assim, concretiza, "todas as áreas de mercado e todos os clientes que pretendam utilizar sistemas para a *Internet of Things* (IOT), que envolvam aquisição, armazenamento, processamento e disponibilização, com valor acrescentado, de grandes volumes de dados (*BigData*) são mercados de possível posicionamento da EasySensing".

Sabendo que este mercado é muito abrangente, a EasySensing está focada, de momento, na implementação de sistemas em unidades hoteleiras, com vista à monitorização e posterior redução de consumos energéticos. Na mesma ótica e com o mesmo foco, mas aplicando a inteligência artificial, a empresa pretende, até ao final do ano, disponibilizar a sua primeira solução de previsão, utilizando este tipo de tecnologia. Esta solução pode ser aplicada, por exemplo, na minimização de consumos energéticos, no mercado de produção de energia, na maximização da produção em estufas, entre outros.

A par da empresa, Sérgio da Silva ainda continua a colaborar em algumas atividades desenvolvidas na UAAlg. Sobre a ligação das universidades ao meio empresarial, considera que "ainda existem muitos projetos nas gavetas das universidades portuguesas que deveriam passar por um processo de transferência de tecnologia. Conseguir que essa transferência seja realizada é um desafio e também é um dos objetivos da EasySensing e dos seus promotores".

Para terminar, conclui que ser empresário não é uma tarefa fácil. "Na minha experiência profissional exerci funções por conta de outrem, como bolseiro de investigação e como contratado numa empresa, já trabalhei como formador em regime de recibos verdes e agora sou empresário. Esta última experiência é, sem dúvida, a mais difícil, mas também a mais gratificante."

WI-FI E PUBLICIDADE NOS TRANSPORTES PÚBLICOS

Fundada em 2014, a LCPA - CREATIVE AGENCIES surge de uma oportunidade de negócio lançada por uma empresa do Grupo Barraqueiro, gestora da frota de autocarros urbanos da cidade de Faro. “Na altura foi-nos lançado o desafio de adquirir a concessão para a gestão de meios publicitários das viaturas designadas Próximo”, explica o atual diretor, Pedro Águas, cofundador da empresa, juntamente com Luís Caracinha, ambos licenciados em Design de Comunicação pela Universidade do Algarve. Pedro Águas deu os primeiros passos como empreendedor ainda no ensino secundário com a criação de um projeto na área da assistência informática.



"Uma das condições quando abraçamos este desafio era dinamizar os autocarros através da instalação de um sistema wi-fi para uso gratuito dos utilizadores. Esta condição foi perspetivada por nós como um desafio, mas acabou por se tornar numa nova oportunidade de negócio, transformando esse simples sistema de partilha num sistema integrado de fornecimento wi-fi, agregado a um serviço de publicidade que passou a ser disponibilizado pela LCPA aos seus clientes."



Ora, se até então a LCPA estava focada nos meios publicitários, passa a ser desafiada pelos clientes para aumentar a sua oferta e desenvolver uma área de negócio que está diretamente relacionada com a publicidade: o Design de Comunicação. "Assim, reavaliámos a estratégia e começámos a desenvolver o nosso

estúdio criativo, o que nos levou, em meados de 2014, a aumentar os recursos humanos." Após essa reestruturação começaram a abraçar todo o tipo de projetos ligados à área da comunicação.

Atualmente, no que diz respeito aos meios publicitários, não só gerem a frota de autocarros urbanos de Faro, mas também o seu terminal. "Em setembro de 2015, instalamos quatro Mupis Digitais, inovadores na cidade, para comercialização de publicidade outdoor. Esses equipamentos colocaram-nos na vanguarda da tecnologia no que diz respeito às campanhas outdoor digitais a Sul do Tejo, e fomos uma das primeiras empresas a investir neste tipo de equipamento."

Uma das grandes conquistas da LCPA, durante estes quatro anos, foi também conseguir alcançar os mercados internacionais, quer a nível de meios, quer a nível de projetos de comunicação. No que diz respeito aos meios, desenvolveram parcerias com empresas de transportes espanholas, onde já fizeram inúmeras campanhas, e também com algumas empresas de meios publicitários e rádio, que têm sido uma mais-valia para conseguirem dar resposta às exigências dos clientes, relativamente a soluções integradas e de grande alcance.

Em território nacional, contam ainda com a frota de autocarros urbanos de Portimão, de Évora, interurbanos de Beja e ainda com os comboios turísticos de Vilamoura e Tavira. Contam também com uma rede de LandingPages instalada nos sistemas de wi-fi, que se expandiram pelas frotas interurbanas do Algarve e por transferes de turismo, permitindo um alcance regional completo.

Em relação ao estúdio criativo, têm desenvolvido inúmeros projetos, direcionados para o design editorial, publicidade, *webdesign*, rádio, *motiongraphics* entre outros, sendo esta uma vertente do negócio onde também têm apostado muito e querem continuar a apostar de uma forma criativa e diferente. Na área dos meios e do estúdio criativo têm clientes de todo o território nacional e alguns de território internacional.

A nível nacional, encontram-se projetos ou campanhas para grupos como a Riberalves, Cinemas Nos, Decathlon, Mc Donalds, Forum Algarve, ANA Aeroportos, Baixa Caffé, Centro de Ciências do Mar, Universidade de Lisboa, Fundação do Desporto, Festival F, entre outros. Contudo, o que realmente distingue a LCPA é efetivamente a exclusividade dos meios *outdoor* (autocarros e Mupis Digitais).

Neste momento, Pedro Águas continua a manter uma ligação muito próxima à UAlg, quer através da participação em eventos, quer na ligação com o CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia, que se fortaleceu ainda mais com a participação no Concurso de Ideias em Caixa, em 2013.

A aguardar aprovação no Sistema de Incentivos SI2E, no valor de 25 mil euros, Pedro Águas lembra que ser empresário em Portugal é difícil, mas não impossível. "As dificuldades passam essencialmente pela falta de apoio no que diz respeito a questões de financiamento, quer da parte dos programas de incentivo, burocracia e tempo de espera, quer da parte dos bancos que numa fase inicial não acreditam nos projetos." Desta forma, "outra grande dificuldade é a carga a nível fiscal, que é extremamente elevada e obrigatória, levando muitos empresários a não terem coragem de iniciar o seu projeto ou a desistirem das suas empresas numa fase muito embrionária". O empresário elencou ainda outras dificuldades com que as empresas se deparam como conseguir estruturar uma boa equipa no que diz respeito a recursos humanos, com capacidade de integração em equipas multidisciplinares, ou seja, "pessoas que acrescentem valor às estruturas".

A LCPA pretende continuar a desenvolver o seu foco de atuação, mas também quer abraçar outras áreas de negócio, que começam agora a emergir na área da comunicação. Já em relação aos meios publicitários, não querem parar de expandir, apesar do peso da concorrência, tendo plena consciência das dificuldades, mas acreditando que continuarão a ter o seu espaço no mercado.

GARANTIR A CONSERVAÇÃO DAS ESPÉCIES DE CAVALOS-MARINHOS

A SHRIMPPO é uma start-up criada em 2017 que foca a sua atividade na produção de organismos marinhos ornamentais, com especial ênfase para as diferentes espécies de cavalos-marinhos. Criada por Miguel Correia e Jorge Palma, ambos licenciados e doutorados pela Universidade do Algarve, esta empresa nasceu da investigação científica desenvolvida nesta área, tendo uma forte componente de I&D e um compromisso para a conservação destas espécies no seu ambiente natural.

A colaborar com o Centro de Ciências do Mar (CCMAR), depois de ter feito o mestrado sobre aquacultura de choco, Miguel Correia acabou o doutoramento em 2015 com um projeto de investigação sobre as duas espécies de cavalos-marinhos da Ria Formosa, o cavalo-marinho-de-focinho-comprido (*Hippocampus guttulatus*) e o cavalo-marinho-de-focinho-curto (*Hippocampus hippocampus*), desenvolvendo um programa de reprodução em cativeiro do cavalo-marinho-de-focinho-comprido, o mais abundante nesta Ria.

O período que antecede a criação desta empresa não foi fácil, nem linear. Com o início do processo de implementação de reprodução, começaram a perceber que esta tarefa não viria a revelar-se simples. “Conseguimos reproduzir os animais, mas não conseguimos manter os juvenis até à fase adulta porque surgiam várias complicações, sendo a taxa de sobrevivência muito reduzida”, recorda.

No segundo ano, passaram de zero para 20 por cento de sobrevivência e foram continuando sempre a otimizar o sistema de cultivo. Já em 2009, com o início do seu doutoramento, Miguel Correia começou a focar-se mais na parte ecológica e conseguiram chegar perto dos 70 por cento de sobrevivência, “o que era bastante significativo para uma espécie que é valiosa”.

O seu doutoramento focou-se então na conservação destas duas espécies de cavalos-marinhos europeus. Além da disseminação dos resultados decorrentes dos seus estudos, este investigador participou em inúmeras comunicações no sentido de proteger e salvaguardar os recursos naturais, usando os cavalos-marinhos como «espécies bandeira». Ainda em 2010, foi convidado a integrar o Project Seahorse (<http://www.projectseahorse.org>), uma entidade de referência na área dos estudos de cavalos-marinhos e de proteção da biodiversidade a nível mundial.

Pioneiros na criação de cavalos-marinhos europeus em cativeiro, foram o primeiro grupo de investigação a nível nacional a conseguir a reprodução com sucesso da espécie *Hippocampus guttulatus*. A Shrimppo é a primeira empresa a nível mundial a possuir a creditação necessária (CITES) para a venda das duas espécies europeias de cavalos-marinhos criadas em cativeiro, sendo atualmente a única empresa a fornecer a espécie *H. hippocampus* para o mercado da Aquariofilia.

Ano após ano, foram conseguindo aumentar a taxa de sobrevivência, tornando-se consistente e, atualmente, têm animais suficientes, quer para estudos, quer para a



comercialização no mercado ornamental. De acordo com Miguel Correia, “a criação em aquacultura é um elemento primordial para a conservação da espécie. Por um lado, permitirá diminuir a pressão sobre a recolha de cavalos-marinhos no seu ambiente, por outro poderá servir como meio de repovoamento da espécie. Além disso, muitos aquários têm interesse nesta tecnologia como forma de suprimir a necessidade de exemplares para o mercado da Aquariofilia e para fins ornamentais”.

Porque é difícil conseguir financiamentos, a Shrimppo foi então idealizada como uma fonte de rendimento para conseguir suportar a investigação. Em 2013, decidiram testar a viabilidade da empresa em termos comerciais e participaram no Concurso de Ideias promovido pela UAlg, tendo sido uma das ideias vencedoras. O papel do CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia foi primordial neste processo.

Contudo, o prazer da descoberta e a satisfação de poder ajudar na preservação, são uma espécie de antídoto para estes investigadores. Por isso, Miguel Correia insiste em destacar que “esta empresa foi idealizada para ter uma forte componente de inovação e investigação”.

Para melhor perceber a conceção desta empresa, é necessário conhecer a investigação que têm desenvolvido. O investigador empresário contextualiza: “em 2001–2002, a comunidade de cavalos-marinhos na Ria Formosa era uma das maiores em todo o mundo. Mas, apesar da abundância de animais, em 2008 Miguel Correia e Iain Caldwell, outro investigador do projeto Seahorse, revisitaram os mesmos locais e aplicaram os mesmos métodos para averiguar a evolução da população de cavalos-marinhos. Desta vez, os resultados foram alarmantes: a população da espécie *H. guttulatus* sofreu uma quebra de 94 por cento e a de *H. hippocampus* 73 por cento. Estas conclusões serviram de trampolim para o seu doutoramento e, através da sua investigação, tentou perceber quais foram as causas para este decréscimo, procurando soluções.

Em 2013, voltou a fazer a reavaliação destas populações e verificou uma pequena recuperação das espécies,

mas sempre abaixo dos valores de 2001. Apesar destes sinais, todos os anos mais de 50 toneladas de cavalos-marinhos são capturadas no mundo e enviadas para aplicação na medicina tradicional oriental ou para utilização ornamental. Nem a integração da espécie na Lista Vermelha da União Internacional para a Conservação da Natureza, em 2016, tem parado o declínio. Nesta proteção, Miguel Correia salienta ainda o apoio do Parque Natural da Ria Formosa, do Instituto da Conservação da Natureza e da Floresta e da Fundação Oceano Azul/Oceanário de Lisboa.

No primeiro ano da empresa, foram-se posicionando no mercado, estabelecendo contactos com fornecedores e iniciaram a comercialização, sem esquecer a luta pela preservação no *habitat* natural, num balanço que consideram positivo. Em plena Ria Formosa, sediada na Estação Experimental do Ramalhete, a Shrimppo é um complemento da investigação que realizam, por isso a preservação continuará a ser uma preocupação primordial. “A génese da nossa empresa será sempre a investigação, embora sem descurar a vertente comercial.” Mas até quando os investigadores conseguirão proteger a beleza do seu colibri, o icónico cavalo dos mares?

OTIMIZAÇÃO DE RESERVAS TURÍSTICAS



Sediada em Albufeira e criada em 2017, a PLURALO foi uma das vencedoras do Concurso Ideias em Caixa 2016, dinamizado pela Universidade do Algarve. Genericamente, é uma plataforma de gestão de reservas turísticas que permite a qualquer empresa do setor da animação turística ter a sua central de reservas de forma acessível. “Desenvolvemos um sistema completo de análise, gestão e otimização da operação turística, permitindo que as reservas sejam feitas de forma rápida e com uma comunicação eficaz entre prestadores de serviços, operadores turísticos e *ticketshops*”, explica Natacha Parreira cofundadora da empresa.



Após a sua participação no concurso, a Pluralo foi contactada por diversas empresas e, embora não tivesse o produto totalmente acabado, esses contactos “motivaram-nos para acelerar mais o desenvolvimento”, recorda Natacha Parreira, acrescentando: “a principal dificuldade que temos sentido é a de encontrar talentos para a nossa equipa. Queremos muito ter uma equipa de talentos algarvios, mas nem sempre conseguimos encontrar as pessoas certas”.

Natacha Parreira estudou Novas Tecnologias da Comunicação na Universidade de Aveiro e trabalhou como gestora de marketing e consultora em diversas empresas, tendo elaborado vários projetos para marcas como a Quiksilver, Jerónimo Martins, BPI e Emel. Foi cofundadora da *start-up* Inviita, uma aplicação móvel que gera roteiros turísticos

com base no estado de espírito do utilizador. Recentemente, pertenceu à equipa que desenhou a rede de bicicletas partilhadas de Lisboa.

Constituída por três sócios, a Pluralo surgiu como uma necessidade interna que dois dos seus fundadores sentiram nos seus negócios de animação turística. Até à data, não existia nenhuma solução que respondesse às carências sentidas, mas com o *know-how* do setor da animação turística, do *user experience designer* e do desenvolvimento tecnológico que os três empresários tinham, decidiram desenhar um produto que “pudesse contribuir para a criação da competitividade, igualdade de oportunidades e qualificação da oferta de quem quer proporcionar experiências diferenciadoras aos turistas”.



Sempre com uma grande preocupação em apoiar as empresas que utilizam a sua plataforma, a Pluralo começou por convidar diversas empresas do Algarve para colaborarem como empresas piloto e, assim, contribuir para o desenvolvimento do produto. Primeiramente, esta empresa tentou perceber quais as maiores dificuldades sentidas pelas empresas parceiras e, de seguida, tentou arranjar soluções e adaptar a plataforma às necessidades de cada parceiro.

Em 2017 a Pluralo foi selecionada pela Startup Portugal para participar no Websummit, com intuito de representar as soluções tecnológicas portuguesas. Hoje, esta empresa faz parte da Startup Portugal e tem a Microsoft como parceira tecnológica, estando ainda a criar algumas parcerias com entidades regionais.

Tendo como destinatários qualquer empresário que "tenha ou pretenda abrir um negócio na área da animação turística", a Pluralo oferece às empresas soluções para a gestão e operação de reservas diárias, proporcionando, ainda, a comunicação eficaz com uma rede de agentes. Já para os agentes comissionistas, tal como a jovem empresária refere, a empresa oferece "uma solução onde podem ver, em tempo real, as disponibilidades e efetuar marcações sem tempos de espera nem chamadas telefónicas".

Convicta de que "ser empreendedor não é fácil em lugar algum", Natacha Parreira acredita que a inteligência emocional é o instrumento ideal para lidar com os desafios do mundo dos negócios. Os programas de apoio, de aceleração e de incubação são, na sua opinião, uma mais-valia para as empresas que pretendem começar, mas "também para todos aqueles que queiram inovar".

Relativamente ao nosso País, a empresária defende: "Portugal tem hoje o ecossistema perfeito para o desenvolvimento de novas soluções, temos reunidas todas as condições para criar serviços e produtos, usando o nosso País como piloto para a inovação e aumentado a qualidade da nossa oferta e da exportação." A cofundadora da Pluralo refere que Portugal, apesar da sua pequena dimensão, já demonstrou elevada qualidade em diversas áreas, por isso, "temos de trabalhar em conjunto de forma a sermos mais competitivos".

Para Natacha Parreira o balanço deste primeiro ano da Pluralo tem sido bastante positivo e muito focado em "conhecer o negócio". Futuramente, a empresária e os seus sócios ambicionam "ser o ambiente de trabalho de qualquer empresa de animação turística, estar presentes em todas as lojas, praias, parques temáticos e *ticketshops*", sempre com o intuito de continuar a conhecer e a apoiar as empresas parceiras no seu quotidiano.

PAULO ÁGUAS

Há cerca de três meses a desempenhar o cargo mais elevado de qualquer instituição universitária, em entrevista à UALGzine o Reitor Paulo Águas, que se autodefine como “determinado, temperamental, mas muito racional”, faz um balanço positivo destes primeiros tempos e garante que a UAlg está em condições de apresentar a candidatura para abertura de um Polo Tecnológico, no Campus da Penha. Consciente das grandes mudanças que se vivem, Paulo Águas fala ainda das relações com o meio empresarial, das estratégias que vai utilizar para consolidar a afirmação da UAlg a nível regional, nacional e internacional, sem esquecer o roteiro pelas empresas.

UALGzine – Como se autodefine o Reitor Paulo Águas?

Paulo Águas (PA) – Determinado, temperamental, mas muito racional.

UALGzine – Que balanço faz destes primeiros meses de mandato?

PA – Faço um balanço positivo, só possível graças ao trabalho desenvolvido pelos meus colegas da equipa reitoral e equipas de apoio e à colaboração dos dirigentes dos serviços e respetivas equipas, dos diretores das Unidades Orgânicas e demais corpo docente e dos diretores dos Centros de Investigação. O tempo passado no gabinete tem sido reduzido. Foi realizado o périplo interno. Serviços, Unidades Orgânicas e Centros de Investigação foram visitados. Em março foi apresentado o Plano Estratégico ao Conselho Geral, após um período de discussão pública.

Foi um período intenso. O emprego científico e o Programa de Regularização Extraordinária dos Vínculos Precários na Administração Pública (PREVAP) constituem dossiês complexos que permanecem abertos. Na sequência da apresentação do relatório da OCDE, o governo lançou a discussão pública de um vasto pacote legislativo para a Ciência e o Ensino Superior. Vivem-se momentos de grandes mudanças.

UALGzine – Como vê a relação da UAlg com o meio empresarial? Esta relação ainda pode ser mais intensificada? De que forma pensa fazê-lo?

PA – Considero que a relação com o meio empresarial é muito forte, mas que ainda poderá ser mais forte. Destaco duas dimensões: a formação de quadros e a transferência de conhecimento. Nos últimos 10 anos a percentagem da população ativa no Algarve com ensino superior completo quase duplicou, fixando-se em 2016 acima dos 20 por cento. Gostaríamos de ter ido um pouco mais longe. No futuro precisamos de ir bem mais além pois o Algarve permanece abaixo da média nacional. Aproximadamente 60 por cento dos nossos diplomados ficam na região. Nos últimos 30 anos formámos algumas dezenas de milhares de jovens, assim como alguns menos jovens, que têm dado um contributo inestimável ao tecido empresarial regional e nacional, pois não formamos apenas para o Algarve. A formação de quadros trata-se de uma dimensão consolidada, o que ainda não acontece com a transferência de conhecimento. Trata-se de uma dimensão mais recente, com enorme potencial de crescimento. O conhecimento já é hoje um fator crítico de sucesso para o desenvolvimento dos territórios, que terá que ser cada vez mais sustentável. No futuro, sê-lo-á ainda mais. A abertura da academia, dos seus professores e investigadores, para interagir com as empresas é crescente. O mandato do reitor será marcado por uma total disponibilidade para cooperar.



UALGzine – O CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia é uma estrutura destinada a promover relações entre as unidades de investigação e desenvolvimento e/ou os investigadores da Universidade e as empresas. Na sua opinião, estas relações têm sido privilegiadas?

PA – Sem qualquer dúvida que têm sido privilegiadas. A Universidade do Algarve foi criada em 1979, recebeu os primeiros estudantes em 1983. Antecipando e assumindo novos desafios, nomeadamente a promoção de relações entre investigadores e empresas, em 2010 foi criada a Divisão para a Transferência de Tecnologia e Conhecimento, que tem vindo a desenvolver um excelente trabalho. Em menos de uma década, o CRIA tornou-se uma marca da Universidade do Algarve, com um trabalho reconhecido pelo meio empresarial.

UALGzine – A UAlg aposta na valorização do conhecimento, impulsionando o desenvolvimento de ideias de negócio com potencial inovador e fomentando a instalação de spin-offs e start-ups de base tecnológica. Como avalia o trabalho realizado pelo CRIA nesta área?

PA – Avalio igualmente de uma forma extremamente positiva. Nos últimos anos, o CRIA apoiou a criação de algumas dezenas de *spin-offs* e *start-ups* de base tecnológica. Não iriei mencionar nenhum caso em particular, apenas referir que essas novas empresas têm em comum uma fortíssima resiliência, atestada pela elevadíssima percentagem que permanece em atividade, muita acima do registado pelas restantes empresas.

UALGzine – Para quando um Polo Tecnológico na UAlg? Este projeto vai ou não avançar?

PA – O Polo Tecnológico está dependente de financiamento comunitário. Os trabalhos preparatórios estão concluídos. Sabemos o que queremos fazer e está identificado um conjunto de empresas que tem vindo a trabalhar connosco e que pretende instalar-se no Polo Tecnológico. Aguardamos a publicação do aviso



para apresentação da candidatura. Não podemos anunciar uma data para a publicação, pois não se trata de uma decisão da Universidade. O que garantimos é que estamos em condições de apresentar candidatura.

A principal componente do Polo Tecnológico passa pela criação, no *Campus* da Penha, de uma infraestrutura que permita acolher empresas na área das Tecnologias de Informação, Comunicações e Eletrónica (TICE). Para tal, propomo-nos adaptar um edifício já existente (Complexo Pedagógico – edifício das salas de aulas), dotando-o das condições necessárias para a atividade das empresas.

UALGzine – Qual a relevância da criação desse Polo Tecnológico?

PA – O Polo Tecnológico assume um papel determinante para intensificar a permeabilidade entre a Universidade e as Empresas. Trata-se de uma aposta setorial (TICE), mas que se assume transversal para muitas das áreas

que desenvolvemos, com impacto nas Engenharias, no Turismo, no Marketing e no Design, entre outras. Com a criação do Polo teremos não só mais atividades de transferência para as empresas, mas também uma maior aproximação das empresas às atividades de ensino e aprendizagem, com inequívocos benefícios para os estudantes.

UALGzine – Quais as principais novidades desse Polo?

PA – A principal novidade é que não se trata de um Polo para incubação empresarial, mas para o acolhimento de empresas, ainda que jovens, instaladas no mercado e com elevadas perspetivas de crescimento a médio prazo, que já encontram tradução no curto prazo.

UALGzine – Deu a conhecer a sua intenção de fazer um roteiro por empresas e organizações empresariais. Porque sentiu essa necessidade?

PA – A necessidade foi sentida por considerar, como atrás referi, que a dimensão transferência de conhecimento ainda não se encontra consolidada. Trata-se de uma dimensão relativamente recente que deve ser impulsionada. Como responsável máximo da Instituição tenho a obrigação de sinalizar as prioridades. E esta é uma prioridade. Temos que desmontar algumas ideias feitas que não correspondem à realidade. Por exemplo, diz-se que as universidades “estão distantes, não se abrem”. Tenho sérias dúvidas se existirão na sociedade instituições onde seja mais fácil entrar, no sentido literal, franquear as suas portas, contactar de forma livre, muitas vezes espontânea, os seus agentes.

UALGzine – *Já há data prevista para a primeira visita? Qual será a primeira empresa?*

PA – O périplo terá início no segundo trimestre de 2018, não devendo a primeira visita ocorrer antes de maio. Cada trimestre será dedicado a um setor de atividade. A primeira visita terá o mesmo significado da última e só deverá ser anunciada quando tivermos a data marcada, o que ainda não acontece.

UALGzine – *Na sua tomada de posse explicou que os seus grandes desafios passam pela “crescente afirmação da UAlg nos planos regional, nacional e internacional” e pela “gestão financeira”. Que estratégias vai utilizar para consolidar a afirmação da UAlg nestes três planos?*

PA – A crescente afirmação da Instituição passa pela expansão da nossa cadeia de valor, cujas atividades primárias são o Ensino, a Investigação & Transferência e as Relações com a Comunidade e que têm como suporte toda a estrutura de órgãos e serviços (Governança). Acredito que nos próximos quatro anos iremos conseguir aumentar o número de estudantes e de diplomados, com maior crescimento nos estrangeiros, aumentar os indicadores de investigação, nomeadamente níveis de financiamento e de produção científica, num contexto de crescente permeabilidade com o meio envolvente.

O cimentar da nossa afirmação exige esforços múltiplos e diferenciados, mas interdependentes. Se no plano regional o ensino e a prestação de serviços poderão ser suficientes, a afirmação nos planos nacional e internacional passa pela investigação e pela participação em redes, em particular no último plano.

UALGzine – *Embora defenda que “é necessário mais financiamento público”, quer tentar obter mais receitas próprias para a UAlg. De que forma?*

PA – O bom trabalho desenvolvido pelas Instituições de Ensino Superior (IES) em Portugal e os desafios do conhecimento justificam mais financiamento por parte do Orçamento do Estado. É imperativo que as IES sejam dotadas por recursos similares, em termos comparativos, aos dos nossos principais parceiros europeus, o que não tem vindo a

acontecer. Com poucos recursos temos feito muito. Com mais recursos faremos muito mais. Em simultâneo, será também necessário alterar a distribuição do financiamento de modo a garantir a coesão da atual rede.

Em 2017, aproximadamente 70 por cento da receita arrecadada teve origem no Orçamento do Estado. As receitas próprias repartiram-se entre propinas e taxas académicas (17%) e projetos e prestação de serviços (13%). Nos próximos anos, onde já se inclui 2018, esperamos que o crescimento das receitas próprias seja superior ao do financiamento público, podendo vir a representar 40 por cento da receita total arrecadada. O crescimento será mais forte em projetos e prestações de serviços do que em propinas e taxas académicas. De que forma? Essencialmente através do aumento do número de candidaturas a projetos e do aumento do número de estudantes internacionais.



TeSP

*Cursos Técnicos
Superiores Profissionais*



Os Cursos Técnicos Superiores Profissionais (TeSP) têm a duração de quatro semestres letivos, 120 créditos e conferem ao aluno um diploma de técnico superior profissional equivalente ao nível 5 do Quadro Nacional de Qualificação.

- **Contabilidade**
- **Energias Renováveis**
- **Gestão de Animação Turística**
- **Instalações Elétricas, Domótica e Automação**
- **Manutenção e Reabilitação de Edifícios e Infraestruturas**
- **Secretariado Executivo**
- **Segurança e Higiene Alimentar**
- **Sistemas e Tecnologias de Informação**
- **Tecnologia e Manutenção Automóvel**

O QUE SÃO?

Os Cursos Técnicos Superiores Profissionais (TeSP) são formações superiores que conferem qualificação profissional de nível 5 do Quadro Europeu de Qualificações para a Aprendizagem ao Longo da Vida. Estes cursos têm a duração de quatro semestres letivos e 120 créditos.

O QUE CONFEREM?

Diploma de técnico superior profissional.
Acesso ao Ensino Superior através de concurso especial, com dispensa de prova de ingresso para os cursos de licenciatura de continuidade da UAlg.
Creditação da formação para prosseguimento de estudos, segundo o sistema europeu de transferência e acumulação de créditos (ECTS).

A QUEM SE DESTINAM?

Aos titulares de um curso de ensino secundário ou de habilitação legalmente equivalente;
Aos que tenham sido aprovados nas provas especialmente adequadas destinadas a avaliar a capacidade para a frequência do ensino superior dos maiores de 23 anos;
Aos titulares de um diploma de especialização tecnológica, de um diploma de técnico superior profissional ou de um grau ou diploma de Ensino Superior, que pretendam a sua requalificação profissional.

TRANSFORMAR O CONHECIMENTO EM IDEIAS DE NEGÓCIO

Empreendedorismo

A Universidade do Algarve aposta na valorização do conhecimento gerado na região do Algarve, impulsionando o desenvolvimento de ideias de negócio com potencial inovador e fomentando a instalação de *spin-offs* e *start-ups* de base tecnológica.

O apoio à criação de empresas constitui, por isso, uma aposta clara da UAlg enquanto forma de valorizar e transferir o conhecimento.

106 Novas empresas

80% Taxa de sobrevivência

SETORES



AQUACULTURA COM FUTURO

A SODIUM é uma empresa que se dedica à produção aquícola e à investigação produtiva na área da aquacultura. “O nosso objetivo é reabilitar uma das maiores unidades nacionais, o Moinho dos Ilhéus, em pleno Parque Natural da Ria Formosa, em Tavira, de uma forma sustentável e dinâmica, onde, a par da produção comercial de produtos marinhos, conseguimos também receber outras empresas privadas e institutos públicos para investigação e desenvolvimento, conseguindo, assim, ser uma referência na vanguarda da realidade aquícola a nível nacional e europeu”, refere André Mendonça, fundador e diretor executivo da empresa.

Após a conclusão do Ensino Secundário, André Mendonça frequentou durante dois anos o curso de Engenharia Civil, em Lisboa. De regresso ao Algarve, dedicou-se ao empreendedorismo, tornando-se um “super empresário”. Em 2010, começou a explorar o bar fareense Ditadura e em 2012 aventurou-se na abertura de um restaurante, o Se7e Pedras. Depois do sucesso alcançado, o empresário algarvio resolveu expandir a sua atividade e abriu um Wine Bar e uma Brewery. Adepto de novos desafios e sempre desejoso de sair da sua área de conforto, decidiu procurar novas oportunidades de negócio em áreas bem distintas da restauração e, atualmente, é CEO e fundador da LSC, empresa que detém a Sodium.

Sendo uma empresa recente, mas ambicionando a expansão internacional, a Sodium irá vocacionar-se, inicialmente, na comercialização de três espécies marinhas: a *Epinephelus marginatus*, um peixe comumente conhecido por garoupa, a *Holothuria mammata*, uma espécie de pepino do mar, e a *Paracentrotus lividus*, um género de ouriço-marinho.

Brevemente, a empresa irá explorar a propriedade Moinho dos Ilhéus, hoje em dia parcialmente ativa, um local singular no que diz respeito às condições para a aquacultura. Com 28 hectares, este espaço tem “recursos únicos, o que torna o projeto versátil ao ponto de podermos produzir tantas outras espécies em componente multitrófica como equinodermes, crustáceos, bivalves e macroalgas, entre outros”, salienta André Mendonça.



Com um produto considerado premium, que é “produzido em regime semi-intensivo e com parâmetros de qualidade elevados”, a Sodium tem como objetivo abranger os vários mercados, nacionais e internacionais, e canalizar o seu produto a preços extremamente competitivos. Neste momento, esta jovem empresa está a fechar alguns contratos e parcerias para a exportação dos seus produtos. Na sua grande maioria, os acordos de exportação já fechados são com Países de Língua Oficial Portuguesa e da Europa do Leste, estando ainda por concluir alguns acordos com os canais asiáticos.



Até ao final de 2017, a Sodium centrou o seu investimento em estudos, investigação e consultoria. Já em 2018, o investimento, que ronda os 2 milhões de euros, irá ser aplicado na contratação do espaço, na mão de obra especializada e em adjudicações. Atualmente, está a candidatar-se a novos programas de financiamento para que possa continuar a desenvolver os seus projetos.

Incubada na UAAlg, esta empresa tem como principais parceiros, o Centro de Ciências do Mar e o CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência e Tecnologia.

Questionado sobre qual o grau de dificuldade de se ser empresário no

nosso País, André Mendonça responde que esta é “uma questão difícil”, acrescentando que “é complicado ser empresário em Portugal, ainda mais quando se tenta lançar e dinamizar uma *start-up*”.

Em relação aos projetos SEED (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development), o empresário acredita que “ainda existe muito preconceito e muita falta de aposta, principalmente por parte da banca, que tende sempre usar métodos de avaliação desatualizados e pouco aplicáveis à realidade deste género de empresas”. No entanto, para André Mendonça essa dificuldade é um verdadeiro desafio, que após um longo processo de trabalho,

se torna deveras recompensador. “É reconfortante conseguir aproveitar e valorizar o capital humano especializado que o Algarve tem para oferecer e em equipa passar por todo esse processo de credibilização, conseguindo efetivar o projeto. Resumindo, é trabalhoso ser empresário em Portugal, mas vale a pena.”

Para o futuro da Sodium, André Mendonça tem muitas ambições, mas para já tem como principal foco o início de 2019, data em que começará a produzir as espécies para comercialização, esperando ser uma das maiores referências aquícolas em Portugal e na Europa.

INDÚSTRIA 4.0

A SANDWORX foi fundada em 2017 por Mário Saleiro e João Duarte, ambos licenciados em Engenharia Elétrica e Eletrónica pela Universidade do Algarve (UAlg). Incubada na UAlg, esta empresa tem como principal objetivo fornecer serviços na área da indústria 4.0, ou seja, serviços ligados às novas tecnologias, desde a inteligência artificial, passando pela visão computacional, até à internet das coisas e à automação.



Com um gosto especial pelos computadores, aos 7 anos Mário Saleiro começou por aprender a programar pequenos jogos. Anos depois licenciou-se em Engenharia Elétrica e Eletrónica pela UAlg, no ramo de Tecnologias de Informação e Telecomunicações, e realizou o mestrado na mesma área tendo sido premiado com duas bolsas de mérito. Foi bolseiro de investigação científica do Centro de Investigação Tecnológica do Algarve (CINTAL), onde desenvolveu equipamento para comunicações acústicas submarinas. Posteriormente, foi-lhe atribuída uma bolsa de doutoramento pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT) e iniciou os estudos no doutoramento em Engenharia Informática na Universidade do Algarve.

Tal como o seu sócio, João Duarte sempre foi muito curioso e explorador, desmontava brinquedos e eletrodomésticos para descobrir como funcionavam. Mais tarde, começou

a fazer os seus próprios circuitos eletrónicos e a arranjar aparelhos domésticos. Com um percurso escolar peculiar, o empresário ingressou num curso de Técnico de Eletricidade e Edificações, equivalente ao 12º ano, e adquiriu a carteira profissional de eletricista. Licenciou-se em Engenharia Elétrica e Eletrónica, ramo de Sistemas de Energia e Controlo, pela UAlg, e realizou o mestrado na mesma área, sendo premiado com uma bolsa de mérito da Instituição algarvia.

Embora tenham criado a empresa há apenas um ano, os jovens empresários já trabalham em projetos de eletrónica e tecnologia há algum tempo. Em 2011, pertenceram ao grupo fundador do eLab Hackerspace, um laboratório gerido pelos estudantes de Engenharia Elétrica e Eletrónica e ex-alunos da Universidade do Algarve, que se dedica à partilha de conhecimentos e à sua aplicação no desenvolvimento de todo o tipo de

projetos. Ainda como membros deste espaço, representaram a UAlg em várias edições da Lisbon Maker Faire, tendo ganho vários prémios. "Todos ficavam surpreendidos porque, afinal, havia alguém no Algarve que fazia tecnologia", refere Mário Saleiro.

Um ano antes de fundarem a Sandworx, os empresários participaram e foram uns dos vencedores do Concurso Ideias em Caixa 2016, dinamizado pelo CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência e Tecnologia, que tem vindo a prestar apoio à empresa antes mesmo desta existir oficialmente. "O CRIA tem sido muito útil para nós, foi o nosso único apoio. Existem muitos incentivos para empresas, mas para empresas que estão a começar, existe um vazio, especialmente para empresas no Algarve, região que tem vindo a ser deixada de fora em diversos programas de apoio", salienta o empresário.



Mas, afinal, o que é que a Sandworx faz concretamente? Mário Saleiro explica: “Nós fazemos tudo o que é tecnológico desde eletrónica, mecânica, informática... Desde a ideia, até ao produto final.” De um modo geral, esta empresa analisa o problema, recolhe informações detalhadas e arranja soluções. Imaginemos, “uma empresa produz um determinado produto e tem uma linha de montagem com pessoas a executar tarefas extremamente repetitivas, é óbvio que, após duas ou três horas a fazer a mesma tarefa, o funcionário já não tem o mesmo discernimento para decidir se o produto tem qualidade ou não, em que categoria se insere, etc.”.

Assim, a Sandworx, depois de ter uma análise mais detalhada do problema, cria soluções, como por exemplo, “uma máquina que através de um sistema possa categorizar logo o produto, fazer o controlo da qualidade, identificar defeitos, ou até mesmo fazer alguma parte do processo”, com o intuito de

libertar os trabalhadores para outras tarefas em que “o ser humano seja melhor do que as máquinas”.

Apesar de não ter sido o seu objetivo quando foi criada, atualmente, a Sandworx dedica-se também a projetos na área das instalações interativas. “Tivemos logo três grandes projetos na área das instalações interativas. Esperamos agora com o fim desses projetos, quem sabe, continuar nessa área ou focar-nos naquilo que tínhamos em mente inicialmente.” Esta empresa atua também na área das *Smartcities* ou Cidades Inteligentes e, tal como os empresários explicam, “para uma cidade ser inteligente, primeiro tem de ter informação sobre si própria”, acrescentando que, por exemplo, “se queremos que os semáforos mudem consoante a hora do dia, se queremos que eles atuem conforme o trânsito, antes de mais a cidade tem de ter informação sobre o que está a acontecer em tempo real”.

Escolher o nome para esta empresa não foi fácil, mas sendo os dois empresários algarvios de gema e sendo a areia (*sand* em inglês) a base de toda a eletrónica, aliaram esse fator ao trabalho (*work* em inglês) e resultou em Sandworx. “A areia é feita de silício, nós originalmente tirámos o curso de eletrónica e queríamos trabalhar no Algarve em eletrónica”, explica Mário Saleiro.

Embora estejam focados em viver um dia de cada vez, os empresários têm muitas ambições para o futuro, “por agora, acabando os projetos, a ambição a curto prazo é começarmos a dedicar-nos àquilo para que criámos a empresa, ou seja, ao ramo da Inteligência Artificial, da Visão Computacional e também da Internet das Coisas e suas aplicações. A longo prazo, as ambições são muitas, não é fácil... Há muita coisa a acontecer”, remata João Duarte.

EM BUSCA DA AGRICULTURA LIVRE DE QUÍMICOS



A AGRONOLOGICA foi criada em 2016 por José Vanzeler de Melo, licenciado em Engenharia Agronómica, ramo de Hortofruticultura, pela Universidade do Algarve. Esta empresa tem como principal área de atuação a agricultura, nomeadamente a proteção biológica de culturas e a agricultura biológica. “A intenção é a utilização de menos químicos, menos pesticidas, que nos possam causar danos, utilizando por contraponto insetos, ácaros, organismos vivos que nos permitem um controlo das pragas”, explica o empresário.



José Vanzeler de Melo desde cedo se apaixonou pela natureza e pelos insetos. Enquanto aluno da UAAl, o seu espírito empreendedor já tinha sido revelado. Foi um dos criadores da Versus Tuna e participou no grupo de teatro Sin Cera. Posteriormente, o empresário esteve envolvido na construção do Centro de Ciência Viva do Algarve, onde também foi funcionário, e, durante cerca de 12 anos, trabalhou na área do golfe, como *Greenkeeper*.

Sempre quis ser cientista e seguir uma carreira de investigador, mas o destino levou-o por outros caminhos e, após uma situação de desemprego, resolveu «arregaçar as mangas» e criar o seu próprio negócio. Foi nesta altura que o CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da Universidade do Algarve entrou na sua vida e o

ajudou a esclarecer algumas dúvidas, principalmente na área da gestão. “Custou-me e ainda hoje estou a aprender a ser gestor, mas consegui caminhar nesse sentido e criar a minha marca, o meu logótipo, todo um projeto novo que não existia, que não era um *franchising*. É um trabalho que implica muita dedicação”, esclarece.

O projeto, que começou a ser desenvolvido em 2013, foi sendo aperfeiçoado e cresceu de tal modo que foi necessário encontrar um local que pudesse albergar a sede da empresa. Também nesta etapa o CRIA teve um papel crucial e José Vanzeler de Melo acabou por sediar a sua empresa em Odemira, na incubadora de empresas municipal Odemira Empreende, que o CRIA ajudou a criar.



Não trabalhando “por catálogo”, mas sim em função das necessidades do cliente e das suas culturas, atualmente a Agronologica dedica-se essencialmente à sua vertente comercial, ou seja, à venda de produtos para a agricultura, com o intuito de diminuir as populações de pragas e proteger biologicamente as culturas.

Com uma carteira de clientes maioritariamente a Sul do Tejo, mas também a Norte, ilhas e até empresas internacionais que têm filiais em Portugal, o empresário afirma que, em relação à proteção biológica, “ainda há muito por fazer”, pois acredita que a extinção dos químicos na agricultura é algo “que não vai acontecer para já”, mas esta é só mais uma razão para que o seu projeto “continue a laborar nesta área”.

Relativamente à utilização de químicos nas culturas agrícolas, uma prática ainda muito usual, o empresário explica que, por exemplo, “há pessoas que, sempre que renovam uma cultura, deixam ficar a terra em pousio durante o verão e aproveitam para fazer uma desinfeção potente com químico, para queimar tudo o que há de mau, e, passado uns dias, repõem as plantas. O que acontece ao fazer essas bombas químicas é que tudo volta à estaca zero e tudo o que é bom também desaparece”, salientando que “essa não é a filosofia que se deve ter”.

Outra das componentes desta empresa é a formação. José Vanzeler de Melo dinamiza formações para técnicos que trabalham em agricultura, mas também, numa vertente de Educação Ambiental, para crianças e jovens que frequentam as escolas básicas e secundárias, o que, na sua opinião, contribui para “lhes inculcar o respeito pela natureza”.

A terceira componente em que a Agronologica se foca é a da investigação e desenvolvimento científico. Agora que já tem dois colaboradores a tempo inteiro na empresa, e esperando que futuramente possa aumentar esse número, José Vanzeler de Melo garante que esse facto o liberta e lhe permite “pegar numa máquina à espera que um inseto saia, apareça, faça, estrague. É disso que se trata a investigação que quero fazer.”

Atualmente, o empresário pretende candidatar-se a fundos de incentivo para que possa, rapidamente, investir em “equipamento de laboratório, máquinas fotográficas, salas de incubação”, continuar a sua investigação e abrir novos caminhos para a Agronologica.



MARKETING TECNOLÓGICO 360°

A UNKN é uma *start-up* criada em 2016, incubada na Universidade do Algarve. “Tem como missão providenciar serviços tecnológicos inovadores para marketing e engenharia, ou seja, projetos que têm como base ferramentas digitais e/ou tecnológicas”, explica Marcos Soares, licenciado em Turismo pela Universidade do Algarve, a frequentar atualmente o curso de Engenharia Elétrica e Eletrónica.

“Durante o curso de Turismo sempre procurei desenvolver mais competências, acabando por aprender a programar e a dominar ferramentas de design e edição de vídeo. Ao fim de três anos a trabalhar como *freelancer* apercebi-me que já era um trabalho bastante estável e mais lucrativo do que o meu emprego na altura, por esse motivo percebi que existia lugar no mercado para a UNKN.”

A empresa surgiu como mais uma agência web, que fazia marketing digital, websites e conteúdos com drone. No entanto, a sua ambição sempre foi fazer mais e procurar soluções inovadoras e até desconhecidas do mercado, daí o nome UNKN, *Unknown*, que quer dizer desconhecido em inglês.

“Na minha opinião, o marketing não deve ser apenas digital, mas sim tecnológico, e estas soluções podem passar por soluções físicas/experiências.”

Foi partindo desta premissa que a UNKN procurou criar as suas próprias soluções e começou a desenvolver dois projetos distintos: o “print-a-pic”, que consiste na impressão de fotografias com branding associado; e o “panotek360”, que desenvolve sistemas de vídeo 360°, já exportados para mais de 20 países, como Índia, Coreia do Sul, Estados Unidos, Canada, Reino Unido, França, entre outros.



Neste momento recorre a *freelancers* para formar equipas que integram diversos projetos. Dos principais desafios com que se deparou, realça a escassez de apoios financeiros e a resistência do mercado a novas empresas. Marcos Soares elege ainda como fatores positivos "o interesse que a Universidade tem no desenvolvimento de novas soluções tecnológicas e o apoio que dá às novas empresas".

Com uma vertente altamente tecnológica, a UNKN consegue abranger vários setores, embora nos últimos meses tenha criado a marca REDS (Real Estate Digital Solutions), posicionando-se como uma empresa de serviços tecnológicos para o setor imobiliário, que consegue providenciar soluções completas, tipo «chave na mão». "Fazemos desde o desenvolvimento de modelação 3D, visitas virtuais, captação de foto e vídeo, ou seja um pacote de marketing imobiliário completo", enumera.

Algumas das soluções desenvolvidas pela UNKN consistem em tecnologias como o vídeo 360 graus, que permite aos utilizadores olharem e experienciarem um momento

como se estivessem presentes no local. A realidade virtual, possibilita «viver» toda uma outra realidade, conseguindo interagir com objetos e navegar livremente por espaços totalmente virtuais. Desenvolvem ainda visitas virtuais, que permitem explorar espaços a partir de qualquer dispositivo que tenha um *browser* (telemóvel, *tablet*, computador), aplicações *mobile*, vídeo e fotografia aérea, impressão, modelação e animação 3D, entre muitos outros produtos.

"Num mercado global cada vez mais competitivo, é importante a diferenciação e inovação não só na oferta, mas também na promoção, por isso adaptámos alguns dos nossos serviços para este mercado e criámos a marca REDS", explica.

A UNKN tem vários tipos de clientes, já que oferece serviços aplicáveis a inúmeras áreas tão distintas como o acompanhamento de obras com imagens aéreas ou a inspeção de poços mineiros com vídeo 360°. A nível de mercado imobiliário trabalham com vários clientes, como por exemplo, em Vale de Lobo e na Quinta do Lago e, recentemente, iniciaram uma



parceria com o Pine Cliffs Resort para a promoção do seu mais recente projeto imobiliário, o Pine Cliffs Gardens.

Se por um lado, considera que é fácil criar uma empresa, por outro reconhece que não é fácil ser-se empresário em Portugal. "É um caminho árduo com muito trabalho pela frente, e, sinceramente, acredito que poucos o façam pelo dinheiro, mas sim pelo gosto, pela liberdade de tomar as próprias decisões e pela responsabilidade sobre os resultados, quer sejam bons, quer sejam maus."

REALIDADE AUMENTADA E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Criada em outubro de 2017 por Luís Carlos e Ricardo Alves, a FORGE IT surgiu na continuidade de vários projetos que desenvolveram enquanto alunos de licenciatura e de mestrado em Engenharia Elétrica e Eletrónica, na Universidade do Algarve. O Pool Live Aid, um sistema de realidade aumentada (AR) projetado para auxiliar os jogadores de snooker, desenvolvido durante o curso, foi o principal impulsionador da Forge IT.



"De forma a conseguirmos levar este projeto avante, fizemos uma parceria com a Inalux, uma empresa ligada à área da publicidade, que nos proporcionou um ambiente profissional de desenvolvimento e ajudou a internacionalizar e comercializar o projeto", contam. Posteriormente, "fruto desta parceria de sucesso e da nossa paixão pelas tecnologias interativas, decidimos criar a Forge IT com o objetivo de seguir estas mesmas paixões".

Lúis Carlos e Ricardo Alves lembram que "as áreas relacionadas com Realidade Aumentada estão a ganhar um enorme destaque nos mercados tecnológicos de entretenimento, mas ainda não estão a ser aplicadas em algumas áreas específicas, tais como os jogos físicos (Physical Games). Ora "o Pool Live Aid é um exemplo disso mesmo, um projeto que aplica a Realidade Aumentada num jogo real de *snooker*, oferecendo o brilho tecnológico a este desporto".

Para além de realidade aumentada e da realidade virtual (RV), a Forge IT desenvolve tecnologias digitais e interativas, educativas e assistivas, incluindo componentes de computação visual, robótica, inteligência artificial, eletrónica, entre outras similares.

Para esta empresa, ainda em fase embrionária, o grande desafio foi desenvolver as primeiras soluções para os primeiros clientes, porque, tratando-se de projetos com alguma dimensão, não podiam defraudar as suas expectativas. A escassez de recursos humanos profissionais nas suas áreas de investigação é um dos seus principais e atuais obstáculos.

Enquanto alunos da UAlg lembram que, durante esse tempo, desenvolveram alguns projetos tecnológicos e integraram projetos de investigação. Ainda nesse período, tiveram oportunidade de levar o Pool Live Aid (que orgulhosamente exibem na sua empresa como um projeto nascido enquanto alunos da UAlg) a algumas mostras de ensino, nomeadamente a Futurália (Lisboa) e Qualifica (Porto), inserido nos *stands* da Universidade do Algarve.

A Forge IT mantém uma ligação com o CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da UAlg, que os acompanhou desde o início da criação da empresa, até à gestão e preparação de candidaturas a programas de incentivos. Contudo, a sua relação com a UAlg estende-se a muitas áreas do saber. Ainda recentemente integraram a equipa musical do concerto "Contrastes Sonoros", evento inserido nos "Dias da Inovação e Partilha Pedagógica", organizado pela Reitoria e Conselhos Pedagógicos das Unidades Orgânicas da UAlg. Neste concerto, desenvolveram um programa interativo para o "V3 musigraphic" com o objetivo de representar visualmente e em tempo real o ritmo e intensidade da variação de movimento da *performance* de cada um dos músicos, numa projeção interativa no palco.

Além da parceria com a Inalux, continuam a trabalhar proativamente para estabelecer novas parcerias. Nos últimos meses, desenvolveram maioritariamente projetos para clientes empresariais, relacionados com soluções interativas digitais, tais como *websites*, aplicações móveis, instalações interativas, serviços de desenho, impressão 3D e produção de *Printed Circuit Boards*. "Os clientes que procuram as nossas soluções interativas digitais atuam, principalmente, nas áreas de agências digitais e comunicação, e estamos a trabalhar ativamente em produtos internos nas áreas de AR e VR, direcionados para clientes individuais e para todo o mercado global."

No final de 2017, com o apoio do CRIA, apresentaram uma candidatura ao Programa Operacional Regional CRESCE ALGARVE 2020, que está em avaliação pelo Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e Emprego (SI2E). Este apoio é direcionado para a criação ou expansão de micro e pequenas empresas, permitindo a expansão de postos de trabalho para entidades das zonas do interior do Algarve. A aguardar decisão, consideram que "este apoio seria essencial, uma vez que poderia ajudar no rápido desenvolvimento das soluções e produtos tecnológicos com que nos comprometemos, ou seja, a concretizar os objetivos da Forge IT a curto e longo prazo".

Para Luís Carlos e Ricardo Alves ser empresário é "uma experiência única, que é desenvolvida por gosto". Afirmam que a Forge IT "foi criada a partir da paixão pelas áreas tecnológicas interativas e todo o trabalho, as dificuldades ou facilidades são fruto dessa mesma paixão".

Como perspetivas futuras, ambos são unânimes em afirmar que possuem uma enorme ambição e vontade de crescer. Para isso, "esperamos encontrar colaboradores profissionais com as mesmas ambições e paixões pelas áreas tecnológicas futurísticas e interativas, de forma a fazer face ao nosso crescimento atual e a ajudar-nos a desenvolver os projetos previstos ainda para este ano".



APOSTAR EM I&D PARA CRESCER

A EDRATURION nasceu em 2017 quando Bruno Felício e Sandra Silva regressaram da Irlanda, onde viveram durante dois anos e meio. Com um vasto leque de áreas de atuação, esta empresa, incubada na UAlg, desenvolve o seu trabalho na vertente da automação e robótica, desde o desenho de um projeto até ao seu produto final, ajudando outras empresas e indústrias no desenvolvimento, instalação e manutenção técnica.

Quando decidiram abandonar a Irlanda, Bruno Felício e Sandra Silva, rumaram até ao Algarve para apostar na área da automação e robótica, mesmo que alguns amigos acreditassem que não seria uma aposta viável. "Alguns amigos acharam que era uma loucura apostar nesta área no Algarve", revela o empresário.

Nesta mudança de vida, conheceram a Universidade do Algarve, que os auxiliou na sua criação. "Temos muito a agradecer. Achamos que o CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia é um projeto que devia ser replicado em todo o País para apoiar *start-ups* e empresas que estão a crescer. É um projeto bastante útil e que faz sempre um esforço para nos ajudar", salienta Bruno Felício.

Com uma experiência de 20 anos na área, e tendo trabalhado numa das melhores empresas do mundo em produtos médico-farmacêuticos, Bruno Felício explica o que levou o casal de empresários a criar a Edraturion: "Temos desenvolvido

uma série de produtos e de sistemas e otimizado equipamentos, por isso, achámos que tinha chegado a altura de fazer algo para nós. Ter uma empresa, prestar serviços e apostar em Investigação & Desenvolvimento, é isso que temos estado a fazer."

Na vertente I&D, os empresários têm investigado e desenvolvido novos produtos que, posteriormente, serão lançados para o mercado para serem comercializados. Questionados sobre a funcionalidade dos produtos que estão em fase de desenvolvimento, desvendam: "Há um produto relacionado com o ozono, para melhorar a saúde e o bem-estar. Não há nada no mercado com as características deste produto, é inovador. Os benefícios do ozono irão estar disponíveis para o público em geral a um custo mais reduzido."

Para além dos serviços relacionados com as áreas da eletrónica, da tecnologia e da automação e robótica, os empresários começaram recentemente a trabalhar em novos domínios, nomeadamente no ramo



dos Recursos Humanos. Sandra Silva, licenciada em Marketing, trabalhou numa empresa de recrutamento enquanto esteve na Irlanda, e acredita, tal como o seu parceiro de negócios, que um *curriculum vitae* inovador pode ser a chave para um futuro de sucesso e que a vertente humana é essencial no mundo do trabalho. Neste âmbito, os empresários pretendem apostar, assim que tenham estrutura financeira, num género de recursos humanos "diferente daquilo a que estamos habituados em Portugal", referem.

Com uma forte ligação ao mercado de trabalho irlandês e acreditando que em algumas áreas os profissionais portugueses são os melhores da Europa, os empresários afirmam que existe um conjunto de fatores essenciais para quem quer trabalhar na Irlanda, por isso, dentro da área dos recursos humanos tencionam "trabalhar com as universidades, ir às universidades, falar com os alunos", revelando que pretendem realizar seminários, formações e estágios "onde as pessoas vão aprender mais algumas coisas para poderem adicionar ao seu *curriculum* e isso abre-lhes muito mais facilmente uma porta na Irlanda".

A consultadoria e marketing industrial é outro dos serviços que a Edraturion pretende oferecer futuramente. Neste contexto, Bruno Felício refere que "muitas vezes as indústrias colocam informação de forma tão banal que as pessoas nem

ligam. Tem que haver marketing por detrás, tem que haver uma ideia, um layout...tem que ser apelativo".

Também o *Continuous Improvement* é um dos objetivos desta empresa, ou seja, pretendem apostar na melhoria e otimização dos sistemas das empresas. Mas como o podem fazer? Bruno Felício explica: "Por exemplo, linhas ou processos, já com alguns anos, podem ser otimizados com as novas tecnologias de forma a aumentar a sua eficácia, diminuir custos de produção e, em muitos casos, reduzir os tempos de paragem. Cada caso e cada processo são diferentes e requerem um estudo aprofundado, otimizações de 20, 30 e 40 por cento são valores que por vezes são fáceis de atingir com simples alterações."

Regressados a Portugal, os empresários defendem que este País deveria ser gerido de uma outra forma. Na opinião de Bruno Felício, dever-se-ia "aumentar os ordenados, pois isso aumentaria o poder de compra, o que geraria aumento da produção, e, conseqüentemente, seria necessário criar mais postos de trabalho, o que, por sua vez traria mais dinheiro para o Estado. Toda a gente ficaria mais feliz", garante.

Embora a Edraturion seja uma empresa recente, a sua lista de clientes engloba empresas nacionais e internacionais, estas últimas fruto dos contactos que Bruno Felício foi estabelecendo ao longo dos anos enquanto viajou pelo mundo, desde o Vietname aos Estados Unidos da América, quando trabalhou numa conceituada empresa americana. Lidou com várias culturas e pessoas, o que lhe forneceu diversas ferramentas e "vários contactos a nível profissional" que hoje são fundamentais para a sua empresa.

Com uma patente pronta a ser registada e apoiando-se em investidores privados que conhecem bem o seu trabalho, as ambições destes dois empresários são muitas. Pretendem continuar a "melhorar, ver as coisas evoluírem em Portugal e ver a empresa crescer nacional e internacionalmente. O futuro é conseguir crescer e criar uma estrutura financeira razoável para conseguir alcançar o objetivo dos departamentos. Ainda somos muito pequeninos e o crescimento é que nos vai fazer conquistar o mercado", conclui Bruno Felício.

Bruno Felício e Sandra Silva conheceram-se há 22 anos no teatro, ele dedica-se à parte técnica porque não gosta de papéis, ela é quem trata da gestão burocrática da empresa, mas ambos estão empenhados em continuar a escrever um futuro de sucesso para a sua empresa.

LEGIONELLA SAFE BUILDING INCORPORA AS MELHORES PRÁTICAS MUNDIAIS

A ARTESTE é uma empresa de consultoria ambiental, direcionada para o mercado internacional, vocacionada para desenvolver soluções integradas que cumpram as expectativas e exigências dos seus clientes nas mais diversas vertentes. Atualmente incubada na Universidade do Algarve, tem como objetivo oferecer serviços diferenciadores, que constituam uma mais-valia na gestão de instalações, em projetos ambientais ou na proteção da saúde humana.

A génese desta empresa prende-se com a filosofia de vida do seu diretor geral, que sempre se preocupou com as questões ambientais, estabelecendo parcerias estratégicas em diferentes áreas, sem descurar dinâmicas competitivas.

Nuno Antão é engenheiro do Ambiente, formado na Universidade do Algarve, e mestre em Energias Renováveis – Especialização em Qualidade do Ar Interior.

Recordando o início da criação desta empresa, explica que na altura era diretor técnico de outra empresa. "A Arteste surgiu e foi pensada para corresponder às exigências do mercado e à legislação então existente no que concerne à qualidade do ar, daí a escolha do nome. Depois, como a legislação passou a ser opcional e tudo o que não é obrigatório passa para segundo plano, a empresa esteve praticamente parada." O empresário considera que em Portugal ainda se aposta pouco na prevenção, "faz-se apenas o que a lei exige!". Posteriormente, "a Arteste teve que reinventar-se, alargando o seu campo de visão e as áreas de atuação, embora a designação permanecesse a mesma porque já começava a ser identificada no mercado".

Na nossa conversa, fomos transportados para o ano de 2014, quando se deu um dos maiores problemas de saúde pública no País. "Vila Franca de Xira foi afetada por um grande surto de legionella, que provocou 12 mortos e atingiu mais de 400 pessoas". Ora, para explicar exatamente o que esta empresa faz, Nuno Antão esclarece: "se os inovadores constroem o mundo, a Arteste tem como missão ajudar a torná-lo melhor". E foi esta sua visão que fez com que já em 2013 desenvolvesse de raiz um produto próprio, que incorpora as melhores práticas mundiais, intitulado Legionella Safe Building.

Determinante foi o papel do CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da UAlg, que, através do seu Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial (GAPI), tratou do registo do projeto como marca nacional, que posteriormente viria a ser registado como marca europeia.

O que tem de inovador e que práticas agrega o projeto *Legionella Safe Building*? Em sentido lato, o seu criador explica: "tem como objetivo a diminuição do risco de *legionella* em sistemas de água e de Aquecimento,



Ventilação e Ar Condicionado (AVAC)". Contudo, é mais complexo, "inclui diversas vertentes, das quais se destacam: a avaliação e gestão de risco; a formação; análises para pesquisa de *legionella*; e a distinção da instalação quando cumpridos os requisitos da Especificação Técnica para o Serviço de Manutenção de Instalações de Risco de *Legionella*".

Atento às exigências e ao compromisso com a qualidade e com a satisfação dos clientes, "a metodologia de trabalho, incluída no âmbito da certificação ISO 9001 e auditada por uma entidade independente, combina a aplicação de princípios já consagrados na prevenção de *legionella* numa abordagem à avaliação de risco e ao controlo de pontos críticos".

Interpelado sobre como se distingue no mercado de trabalho, Nuno Antão explica que "a Arteste apresenta como opções de serviços a consultoria e as análises, mas também as ações de manutenção corretiva ao nível das infraestruturas e equipamentos

de risco", acrescentando ainda: "a prevenção é a melhor abordagem, e, por isso, recomendamos sempre a realização de um diagnóstico às instalações, porque ao proteger a saúde humana, protege-se a imagem de uma organização".

Sobre a aceitação deste projeto no mercado, Nuno Antão está ciente de que, cada vez mais, "o cliente procura uma oferta global e personalizada", referindo ainda que "este projeto já foi apresentado a entidades de referência do setor turístico e tem vindo a ganhar notoriedade junto do setor da saúde". Quanto ao mercado, tem clientes muito diversificados, que vão desde unidades de saúde, unidades hoteleiras, lares de terceira idade, marinas, escolas, complexos desportivos, restaurantes, entre outros. "A *legionella* é um assunto sensível, que continua de forma recorrente a ser motivo de alarme social, como é o caso do último surto noticiado em Portugal." Especificamente, esclarece que "existem mais de 50 espécies de

legionella, 17 das quais podem levar a doenças no ser humano, sendo a *Legionella pneumophila* conhecida como a mais patogénica.

Na sua opinião, "desde 2001 que em Portugal o foco das autoridades tem sido o setor turístico, descurando-se outros equipamentos de risco, nomeadamente edifícios do setor da saúde, indústrias, complexos desportivos, entre outros. A legislação, ainda em desenvolvimento, deverá permitir identificar responsabilidades e definir ações no sentido de uma maior prevenção".

Como diretor de uma empresa, partilha a opinião e as reivindicações de muitos empresários e considera que existe demasiada burocracia para as pequenas empresas, mas o mesmo não se reflete nas multinacionais.

De futuro, a Arteste tem como ambição a internacionalização da marca Legionella Safe Building, com a implementação deste projeto fora de Portugal, mais especificamente no mercado europeu. A expansão da empresa também poderá estar para breve, devido às muitas solicitações e a alguns projetos que irão começar a desenvolver.

Para terminar, o empresário realça o facto de a Arteste estar incubada na UAlg como uma mais-valia.

"Aqui juntam-se várias áreas do saber, reúnem-se áreas distintas de investigação, as parcerias surgem naturalmente e a troca de opiniões é uma constante. Para breve, poderão surgir projetos comuns, ligados à investigação."

Em jeito de conclusão, considera que "qualquer empresa deve ambicionar sempre a excelência, valorizar as pessoas e trabalhar para a satisfação dos clientes, evoluindo de acordo com as necessidades do mercado e antecipando, sempre que possível, os efeitos da mudança".



GARANTIR A QUALIDADE DA ULTRASSONOGRAFIA

A ECOSONDA é uma nova empresa de base tecnológica que presta serviços de alta especialização técnica na área dos ultrassons para aplicações médicas, com principal enfoque nas aplicações de diagnóstico. A empresa foi fundada em setembro de 2017, por dois sócios, Sérgio Gabriel e Patrick Sousa, oriundos da área da investigação científica em Física Médica da Universidade do Algarve, o que lhes garante os alicerces científicos e o *know-how* tecnológico para assegurar o desenvolvimento da atividade da Ecosonda.

A principal «força» desta empresa centra-se no conhecimento técnico e científico dos seus sócios. Já a principal dificuldade caracteriza-se pela inexistência de capacidade instalada ao nível de meios técnicos, devidos aos constrangimentos financeiros para a concretização das necessidades de investimento inicial, nomeadamente no que diz respeito à aquisição dos equipamentos técnicos necessários para a laboração.

O mercado alvo dos serviços da empresa Ecosonda é o da Saúde, em particular o do segmento do diagnóstico médico com especialidades que envolvem a utilização das tecnologias de ultrassons. A ultrassonografia, conhecida como ecografia, é uma tecnologia relativamente recente de diagnóstico por imagem, que se distingue de todas as outras pela não utilização de radiações ionizantes. Esta tecnologia encontra-se em assinalável expansão, quer pela crescente difusão e generalização da sua utilização, quer pela diversidade de novas formas de aplicação ou pela sua intensa evolução tecnológica. Prevê-se que a crescente utilização dos ultrassons para o diagnóstico médico, assim



como a margem de evolução tecnológica conduzirão, a médio prazo, a que a generalização desta tecnologia se equipare à da atual utilização dos raios X para fins de diagnóstico.

A diversidade na oferta de equipamentos, com mais de uma dezena de marcas a operar no mercado nacional, algumas das mais recentes oriundas do Oriente e com várias gamas de produtos a preços cada vez mais acessíveis, contribui para um florescer desta tecnologia entre os operadores do mercado da Saúde.

Com o objetivo de criar produtos inovadores para o mercado do diagnóstico médico, a Ecosonda apresenta uma gama de serviços de elevado valor acrescentado, “especializados em avaliar e assegurar o correto funcionamento dos equipamentos de ultrassonografia, intervindo corretivamente, quando necessário, e garantindo, assim, a sua qualidade e consequente fiabilidade do diagnóstico”, explica o engenheiro físico Sérgio Gabriel.

Deste modo, a empresa oferece serviços inovadores como: avaliação e manutenção de equipamentos; garantia da qualidade para ecografia; consultoria técnica e científica; investigação e desenvolvimento tecnológico; formação técnica e comercialização de componentes, dispositivos e equipamentos.

No que diz respeito a financiamento e incentivos, a Ecosonda está a aguardar os resultados de uma candidatura ao Programa Operacional do Algarve – CRESC Algarve 2020, com o objetivo de financiar a incubação física apoiada pelo CRIA – Divisão de Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia da UAlg, e de outra ao Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e Emprego (SIE), com o intuito de investir em equipamentos e tecnologias e criar novos postos de trabalho.

Aquando do início do seu primeiro projeto empresarial, a GyRad, em 2006, Sérgio Gabriel relembra que “o empreendedorismo tecnológico para a criação do próprio emprego era visto como uma aventura arriscada com grandes probabilidades de insucesso”. Atualmente, o empresário tem outra visão sobre o mundo dos negócios, acreditando que existe um “ambiente favorável à geração de ideias de negócio e mais facilidade e apoio para a sua concretização em projetos empresariais de empreendedores cada vez mais qualificados”.

III EDIÇÃO

UALG CAREE

7 e 8 MARÇO 2018

Universidade do Algarve
Campus da Penha – Complexo Pedagógico

A III edição da “UALg Careers Fair” realizou-se em março, no Complexo Pedagógico do Campus da Penha. A feira de emprego da Universidade do Algarve contou com a participação de cerca de 1000 visitantes e com a presença de mais de 60 empresas e instituições, que recrutaram para centenas de postos de trabalho e estágios profissionais, nas diversas áreas de ensino da Academia algarvia.

Organizada pela UAlg e pela Associação Académica, com o apoio do Município de Faro, esta feira pretende reunir um conjunto diversificado de empresas, facilitando a inserção no mercado de trabalho e o desenvolvimento de uma carreira profissional.

Com um vasto programa de atividades, esta terceira edição privilegiou, uma vez mais, o recrutamento e o contacto direto com as empresas. Simultaneamente, decorreram sessões de apresentação das empresas, havendo espaço para diálogo; sessões de recrutamento, com entrevistas a estudantes e diplomados pela UAlg; *workshops*, com sessões práticas sobre a temática da empregabilidade; e almoços de *networking*.

Devido ao sucesso da iniciativa, a UAlg Careers Fair, já considerada a maior feira de recrutamento do Sul do País, vai continuar a ser um evento de referência, contribuindo para a alta taxa de empregabilidade dos seus diplomados.



Patrocinadores



beamian | digital you



Organização



RS FAIR

e
dagógico



Empresas participantes



Parceiros



SABER É O SEU PODER

TESP – CURSOS TÉCNICOS SUPERIORES PROFISSIONAIS

- Contabilidade
- Energias Renováveis
- Gestão de Animação Turística
- Instalações Elétricas, Domótica e Automação
- Manutenção e Reabilitação de Edifícios e Infraestruturas
- Secretariado Executivo
- Segurança e Higiene Alimentar
- Sistemas e Tecnologias de Informação
- Tecnologia e Manutenção Automóvel

LICENCIATURAS

- Agronomia
- Arquitetura Paisagista
- Artes Visuais
- Biologia
- Biologia Marinha
- Bioquímica
- Biotecnologia
- Ciências Biomédicas
- Ciências Biomédicas Laboratoriais
- Ciências da Comunicação
- Ciências da Educação e da Formação
- Dietética e Nutrição
- Design de Comunicação
- Desporto
- Economia
- Educação Básica
- Educação Social
- Enfermagem
- Engenharia Civil
- Engenharia Elétrica e Eletrónica
- Engenharia Informática
- Engenharia Mecânica
- Farmácia
- Gestão – Faro e Portimão (diurno e noturno)
- Gestão de Empresas
- Gestão Hoteleira
- Gestão Marinha e Costeira
- Imagem Animada
- Imagem Médica e Radioterapia
- Línguas e Comunicação
- Línguas, Literaturas e Culturas
- Marketing
- Matemática Aplicada à Economia e à Gestão
- Ortoprotesia

LICENCIATURAS (continuação)

- Património Cultural e Arqueologia
- Psicologia
- Sociologia
- Tecnologia e Segurança Alimentar
- Turismo – Faro e Portimão

PÓS-GRADUAÇÕES

- Alimentação em Meio Escolar
- Artes Visuais e Performativas
- Avaliação e Gestão da Atividade Imobiliária
- Avanços Científicos em Ciclo Urbano da Água*
- Curso de Especialização em Perturbações dos Sons da Fala
- Física para o Ensino
- Novas Tecnologias Aplicadas ao Ciclo Urbano da Água*
- Nutrição na Atividade Física e no Desporto
- Otimização da Linguagem de Crianças com Desenvolvimento Típico e Atípico
- Pós-Licenciatura de Especialização em Enfermagem Comunitária
- Reabilitação – Edifícios e Áreas Urbanas
- Sistemas de Informação Geográfica
- Técnicas Avançadas em Imagem Médica e Radioterapia: Curso de Especialização em Tomografia
- Terapia da Mão: Reeducação do Membro Superior

MESTRADOS INTEGRADOS

- Medicina
- Ciências Farmacêuticas

OFERTA FORMATIVA 2018/2019

MESTRADOS

- Aquaculture and Fisheries
- Arqueologia
- Arquitetura Paisagista
- Biologia Marinha*
- Biologia Molecular e Microbiana*
- Biotecnologia*
- Ciclo Urbano da Água*
- Ciências Biomédicas
- Ciências da Educação
- Ciências da Linguagem
- Contabilidade
- Design de Comunicação para o Turismo e Cultura
- Direção e Gestão Hoteleira
- Educação Pré-escolar
- Engenharia Civil
- Engenharia Elétrica e Eletrónica
- Engenharia Informática*
- Engenharia Mecânica – Energia, Climatização e Refrigeração
- Ensino de Inglês no 1º Ciclo do Ensino Básico
- Ensino de Português e Inglês no 2º Ciclo do Ensino Básico
- Ensino do 1º Ciclo do Ensino Básico e de Matemática e Ciências Naturais no 2º Ciclo do Ensino Básico
- Ensino do 1º Ciclo do Ensino Básico e de Português e História e Geografia de Portugal no 2º Ciclo do Ensino Básico
- Finanças Empresariais
- Fiscalidade
- Geomática
- Gerontologia Social
- Gestão de Marketing
- Gestão de Recursos Humanos
- Gestão de Unidades de Saúde

MESTRADOS (continuação)

- Gestão e Avaliação de Tecnologias em Saúde
- Gestão Empresarial
- Gestão Sustentável dos Espaços Rurais
- História e Patrimónios
- Hortofruticultura
- Management
- Marine and Coastal Systems
- Matemática para Professores
- Neurociências Cognitivas e Neuropsicologia
- Oncobiologia – Mecanismos Moleculares do Cancro
- Psicologia Clínica e da Saúde
- Psicologia da Educação
- Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações
- Segurança e Saúde no Trabalho
- Sociologia
- Tecnologia de Alimentos*
- Turismo

MESTRADOS ERASMUS MUNDUS

- Chemical Innovation and Regulation
- Ecohydrology
- Emergency and Critical Care Nursing
- Marine Biological Resources
- Water and Coastal Management

DOUTORAMENTOS

- Ciências Agrárias e Ambientais
- Ciências Biológicas*
- Ciências Biomédicas
- Ciências Biotecnológicas*
- Ciências da Linguagem
- Ciências do Mar, da Terra e do Ambiente*
- Economic and Management Sciences
- Engenharia Eletrónica e Telecomunicações*
- Engenharia Informática*
- Literatura
- Matemática*
- Marine Sciences
- Media-Arte Digital
- Psicologia
- Química*
- Tourism



UALg

UNIVERSIDADE DO ALGARVE

*Cursos lecionados também em inglês

ESTUDAR ONDE É BOM VIVER

Universidade do Algarve