

## Resumo dos Projetos Empresariais

8 de maio de 2014

Anfiteatro B1.10 – Campus de Azurém da Universidade do Minho (Guimarães)

### arumis

Este projeto enquadra-se no setor das indústrias criativas e pretende melhorar a experiência dos espectadores na indústria audiovisual com a introdução da quarta dimensão sensorial olfativa.

O projeto é inovador/diferenciador porque eleva o patamar qualitativo da indústria audiovisual e do entretenimento com a introdução de mais um dos cinco sentidos (olfato) nas experiências a vivenciar, sincronizando a visão, audição e o olfato num timing exato para as diferentes ocasiões, tornando esta experiência revolucionária.

Setor de aplicação: Indústrias criativas (audiovisual, artes, multimédia, publicidade, marketing)

Cada vez mais o mercado está direcionado para novas experiências. Esta necessidade de interagir o máximo possível com as experiências faz com que a indústria do entretenimento tenha tendência para crescer, elevando o nível de possibilidades a explorar. A exigência do público-alvo é cada vez maior e faz com que a necessidade de inovar e desenvolver novas tendências seja constante. Do ponto de vista humanitário, este produto diminui substancialmente a diferenciação entre as pessoas com ou sem deficiências audiovisuais, acrescentando um valor imensurável para as últimas. A grande vantagem do projeto é o acesso a uma experiência completamente diferente no que diz respeito à indústria audiovisual com potencial de escalabilidade.

*Carlos Gonçalves - Engenheiro de Polímeros.*

*Andressa Pereira - Engenheira de Polímeros.*

*Ivo Gonçalves - Estudante de Mestrado de Engenharia de Comunicações/Eletrónica.*

*João Batista Lopes - Engenheiro Informático.*

### DISPLR

A DISPLR é uma empresa de base tecnológica, sediada em Braga, que está a desenvolver um serviço inovador a nível mundial de redes abertas de ecrãs públicos. Com base na tecnologia Displr é possível criar ecrãs que combinam conteúdos de muitas entidades diferentes, baixando assim consideravelmente os custos associados à instalação e gestão dos mesmos. Por sua vez, os utilizadores dispõem de uma aplicação móvel que lhe permite gerir a sua interação com qualquer ecrã da rede displr, podendo em particular publicar os seus próprios conteúdos para apresentação na rede de ecrãs, contribuir para a escolha dos conteúdos a apresentar, ou simplesmente aceder aos conteúdos que acabaram de ser apresentados.

O DISPLR está a ser concebido desde início como um serviço global. No entanto, nesta fase o desenvolvimento está centrado em Portugal como um contexto para refinar o conceito de serviço e o respetivo modelo de negócio. A estratégia passa por desenvolver um *Minimal Viable Product* (MPV) baseado numa pequena rede, cerca de 10 displays, que permitam avaliar os principais pressupostos do modelo de negócio dos paradigmas de partilha de conteúdos nos ecrãs públicos. Os ecrãs estão instalados em Braga e Guimarães, com um especial foco em cafés e comunidades de utilizadores jovens que poderão constituir alguns dos principais early adopters do sistema.

A DISPLR num contexto de cerca de 10 anos de trabalho de investigação em ecrãs públicos desenvolvido no âmbito de Centro ALGORITMI da Universidade do Minho, que atravessou vários projetos de investigação internacionais e mais de 50 publicações científicas. A empresa foi formalmente constituída em junho de 2013, por iniciativa de 2 sócios investigadores do Centro ALGORITMI com formação na área da Informática aos quais se juntou um outro investidor com formação e experiência de gestão de empresas internacionais na área do Marketing.

*Bruno Silva*, Sócio Gerente e CTO: Licenciado pela Universidade do Minho em Engenharia de Sistemas e Informática.

*Rui José*, Sócio e CVO: Doutorado em Informática pela Universidade do Lancaster.

*Pedro Barroso*, Sócio: Licenciado em Sociologia, Mestrado em Sociologia Económica pela Universidade de Caen e com um Advanced Management Program, University of Chicago-Booth, US.

## GoGrab

GoGrab é um robô autónomo para apanhar bolas de golfe em Driving Ranges.

Foi desenhado para recolher de forma segura as bolas de um Driving Range onde se acumulam diariamente milhares de bolas.

Este protótipo move-se autonomamente e usa um algoritmo de aprendizagem para otimização da sua trajetória. Ao fazer a recolha de uma bola regista a sua localização através de GPS, criando um mapa virtual onde existe maior concentração de bolas. Desta forma podemos otimizar as suas trajetórias de forma a trazer o maior número de bolas em cada deslocação pelo campo.

O GoGrab pode operar até 8h por dia e tem capacidade para recolher 1,200 bolas em cada deslocação. Pesa 130Kg e é capaz de vencer inclinações até 22º. A velocidade máxima é de 8Km/h e demora 140min a varrer completamente uma área de 25,000m<sup>2</sup> à velocidade média de 7,2Km/h.

Existem cerca de 30,000 Driving Ranges a nível mundial, sendo que 18,000 estão localizados nos USA e Canada. Em alguns países o Golfe representa mais de 15% do turismo.

O aspeto mais importante deste robô reside no algoritmo de aprendizagem que permite otimizar as trajetórias e recolher o maior número de bolas por deslocação.

Temos duas patentes pendentes, no que diz respeito às novidades tecnológicas deste produto.

Gonçalo Sequeira Braga  
Ivo Moutinho

## Inception

A Inception – Life Sciences Research and Development, Lda é uma empresa com uma forte componente de investigação e desenvolvimento na área do cancro, nomeadamente no diagnóstico em fase precoce. Recorrendo a uma tecnologia por si desenvolvida, parcialmente sob a alçada da Universidade do Minho, a Inception pretende produzir e comercializar kits de diagnóstico para todos os tipos de cancro, tendo por base amostras de sangue, de urina e de células recolhidas durante biópsias. Esta tecnologia inovadora permitirá obter uma resposta de forma rápida e fiável, sem recurso a qualquer equipamento, pelo que se destaca de todas as tecnologias existentes até ao momento no mercado. A Inception acredita que os seus produtos irão contribuir para uma mudança no paradigma do tratamento de cancro, incentivando estratégias de prevenção e tratamento em estágios iniciais desta doença.

Mais informações em: [www.inception-lifesciences.com](http://www.inception-lifesciences.com)

*Franklin Nóbrega - CEO - doutorando em Bioengenharia na Universidade do Minho.*

*Tânia Mendes - CSO - doutoranda em Bioengenharia na Universidade do Minho.*

*Joana Azeredo - Professora Associada no Dept. Engenharia Biológica.*

*Leonardus Kluskens - Investigador Principal no Centro de Engenharia Biológica.*

*Lígia Rodrigues - Professora Auxiliar no Dept. Engenharia Biológica.*

## Inygon

A Inygon é um projeto empresarial que atua no mercado dos desportos eletrónicos.

O mercado dos desportos eletrónicos, ou videojogos jogados competitivamente, já atinge valores muito apelativos a grandes marcas. Avaliado em mais de \$10bn, com mais de 100 milhões de participantes e cujo recorde de espectadores alcançou os 8 milhões em simultâneo e 32 milhões totais. Estes valores já chamaram a atenção não só dos gigantes da indústria como a Intel e a MicroSoft, mas também de marcas como a Coca-Cola, Red Bull, Dr. Pepper e Toyota entre outras.

Neste panorama, a Inygon ajuda a estabelecer a ponte entre empresas, equipas e jogadores. Através de uma ferramenta desenvolvida especialmente para os jogadores e equipas, chamada eSports Cloud, a Inygon obtém dados sobre o mercado que depois utiliza para gerar relatórios. Dos quatro serviços oferecidos, a Inygon oferece três para empresas: a análise de mercado, a consultoria e a análise de equipas e jogadores. Aos jogadores profissionais é oferecido o último serviço: a gestão de equipas e jogadores.

Após um ano a desenvolver ferramentas para assegurar a sua vantagem competitiva, a Inygon encontra-se na fase onde está a assegurar os seus parceiros chave, possuindo desde já dois grandes parceiros da indústria e estando ainda em negociação com mais três. Encontra-se igualmente a trabalhar com duas equipas profissionais.

Deste modo, o financiamento entraria como modo de aceleração, permitindo a contratação de mais pessoal para aumentar a produtividade e a competitividade da empresa no mundo dos desportos eletrónicos.

Saiba mais em <http://inygon.com/> e <http://e-sports.gg/>.

*Adriano Dias - licenciado em gestão e mestre em finanças*

*João Carvalho - licenciado em Eng. Informática*

*Vasco Silva - licenciado em Eng. Informática*

## medQuizz

A área de E-assessment surge assim como uma clara oportunidade de negócio, representando um conceito inovador e em rápida expansão global. O medQuizz® consiste numa plataforma que permite a criação e gestão de um banco de perguntas e a conceção/execução de testes de avaliação online. Pode ser operado localmente ou numa abordagem SaaS com suporte cloud. Principais características distintivas incluem: segurança do sistema de coautoria de perguntas e possibilidade de colaboração entre utilizadores (logins seguros, encriptação, workflows integrados e sistema online de messaging/chat); possibilidade de gestão multiparamétrica de itens e perguntas (estrutura curricular parametrizável, tags, tradução automática, ferramentas de pesquisa); manuseamento seguro e consistente de testes (sistemas fail-safe); processamento rápido de resultados (relatórios automáticos), pacote estatístico avançado (análise histórica e heurística do nível de dificuldade, aplicabilidade em investigação); e fiabilidade/acessibilidade da tecnologia (escalabilidade, requisitos técnicos pouco exigentes e operacionalidade em Windows e MacOS).

*José Pêgo - Professor auxiliar na Escola de Ciências da Saúde.*

## Mobiqueue

Atualmente, existem no mercado vários sistemas de gestão de filas de espera por senhas instalados em instituições como por exemplo: IEFP, EDP, S. Social, Loja Cidadão, Hospitais, CTT, ZON, PT, CGD, outras. Estes sistemas permitem às instituições disponibilizar aos seus utentes, uma forma simpática de aguardarem pela sua vez de atendimento, evitando assim, que tenham de estar em fila indiana.

A MobiQueue, pretende ir mais além e evitar que os utentes tenham de aguardar pela sua vez no espaço físico das instituições, proporcionando a estes, uma forma de retirarem uma senha virtual através de uma aplicação no telemóvel. Antes de tirar a senha, o utilizador pode ver o estado da fila e tempo médio de atendimento. Após tirar a senha é possível monitorizar no telemóvel (tablet ou PC) a evolução do atendimento e ser alertado quando estiver próximo da sua vez. A aplicação poderá ser facilmente instalada através de App Stores ou acessível através da web.

A MobiQueue não irá fazer concorrência aos atuais sistemas de gestão de filas, mas sim, complementá-los e dispor de toda a informação numa única plataforma independentemente do fornecedor ou do sistema físico instalado. Assim, será possível ter um sistema integrado e com acesso a inúmeras entidades promovendo a utilização por parte de milhares de utilizadores com vantagens em termos de massificação e economia de escala. Será ainda possível obter informação agrupada e em tempo real sobre os atendimentos, independentemente do local ou fornecedor, para análise ou benchmark.

Um protótipo deste conceito está em fase terminal de construção e já com perspectivas para entrar em testes numa entidade de prestígio. Existe já uma base de dados de utilizadores que pretendem instalar a aplicação logo que esteja disponível.

*Almeno Soares e Alberto Pereira com larga experiência nas áreas de TI, engenharia e gestão, tendo desenvolvido toda a sua experiência em grandes multinacionais.*

*Miguel Gonçalves - recém-licenciado Engenharia Informática.*

## **Moulin Noir**

You really need to go to..Moulin Noir... no where else

Moulin Noir nasce desta vontade de premiar o consumidor com o Perfume de um Café Nobre, Artesanal e Fresco.

Em Guimarães, berço da nação, será também o berço desta nova forma de saborear o Café. Uma cidade que vive e respira café desde o seu café mais antigo, o Milenário, passando pelas Pastelarias de Doçaria Conventual, como a Clarinha, os cafés e bares da Praça de Santiago e Oliveira, queremos elevar este desgostar pelo café a um outro patamar.

Esse patamar denomina-se Moulin Noir.

O Moulin Noir é uma forma de viajar no tempo e no espaço na companhia dos mais variados aromas do café da Arábia ao Monte Machu Picchu, do Pão de Açúcar do Rio de Janeiro ao Cristo Rei de Lisboa do Monte Kilimanjaro às pirâmides do Egipto.

Moulin Noir será um ponto de encontro entre as pessoas e o produto nobre que é o Café. Será dada primazia ao Café.

Além disso, dar-se-á a possibilidade do cliente levar para casa café fresco moído nos nossos moinhos artesanais permitindo continuar a degustação Noir na sua casa ou no seu trabalho. E os nossos clientes terem a possibilidade de ver todo o processo até ao “ouro negro” que é o café, desde do café verde até a sua chávena ou ao sua embalagem.

Teremos para os nossos clientes mil e umas histórias do café contadas através das bebidas possíveis de fazer com o café como, por exemplo: Viena, Machiatto, Capuccino, Affogato, Mazagran e Cocktails onde o café será personagem principal.

A Moulin Noir será um refúgio do Café onde poderemos encontrar a diversidade que não existe comercializado em outros locais criando, assim, novos sabores e sensações no consumidor normal de café.

*Alexandre Ribeiro – Licenciado em Arquitetura e apaixonado por café.*

## Negócios na Hora

Atualmente os Negócios na Hora são a maior plataforma para compra e venda de artigos usados no Facebook em Portugal. Com pouco mais de 19 meses tem atualmente 350.000 utilizadores, que fazem 1.500 anúncios diários - 1/10 do valor do OLX. O crescimento mensal é em torno de 18.000 novos utilizadores.

No entanto, nesta fase, face aos feedbacks constantes dos utilizadores, percebemos que o facto de estarmos no Facebook traz mais desvantagens que vantagens e por isso mesmo estamos a finalizar o lançamento de uma plataforma própria. Essa plataforma terá a mesma integração com o Facebook, será igualmente fácil fazer um anúncio e rápido para obter respostas, proporcionando igualmente uma opção bastante mais segura que a concorrência, pois as pessoas usam os perfis pessoais. Mantêm-se assim as vantagens que temos atualmente, podendo acrescentar agora outras funcionalidades (básicas) como categorias de produtos e um motor de busca eficiente cujos utilizadores reclamam.

Poderá ser interessante lerem um pouco mais sobre o projeto neste artigo que saiu recentemente no Público: <http://p3.publico.pt/actualidade/economia/11576/luis-ja-pos-350-mil-pessoas-procurar-negocios-no-facebook>

Temos uma fanpage no Facebook: <https://www.facebook.com/gruposnegociosnahora>

*Luís Miguel Rufo - Promotor e Gestor do Projeto – Licenciado em Direito*

*Luís Pereira - Programador - Estudante de Engenharia Informática da Universidade do Minho.*

*Paulo Truta - Programador - Estudante de Engenharia Informática da Universidade do Minho.*

## Talentgest

A Talentgest é uma agência que se focaliza em algumas das mais importantes áreas da indústria do futebol, tendo em atenção e dando importância aos mais pequenos pormenores, de forma a criar dinamismo e valor nos seus diversos agentes.

Apostando em vários mercados, mas com atuações diferenciadas e ênfase nos emergentes, incidimos profissional e eficientemente, de forma a fazer com que os diversos agentes alcancem os seus propósitos.

A plataforma eletrónica Talentgest permite a qualquer atleta a criação de perfil, com vídeos e todos os seus dados relevantes, de forma a poder promover-se e lançar a sua carreira. A equipa especializada Talentgest irá seguidamente avaliar estes jogadores e os que selecionarmos serão alvo de campanha de Marketing e Comunicação perante clubes, empresários e treinadores das mais variadas ligas e escalões de futebol. Todos os atletas permanecerão no entanto disponíveis ao público em duas bases de dados: uma de acesso gratuito e outra (seleccionados) paga.

Outra área de atuação será a desenvolvimento de softwares de gestão. Começaremos por um software de scouting, com características únicas no mercado, pois é cada vez mais uma ferramenta indispensável para uma eficaz gestão de atletas e jogos, a nível local ou global.

O Marketing e Comunicação é outra área cada vez mais importante na indústria desportiva, e por isso fundamental na nossa agência, que permite aos diversos agentes, entidades e empresas, usufruírem de campanhas de divulgação, promoção e branding. A nossa equipa

irá, através de diversos meios e ferramentas, de onde salientamos a nossa revista/dossier, colocá-los no centro da indústria.

A Internacionalização, Protocolos e Parcerias são também essenciais na indústria atual. Este será um serviço destinado a clubes, empresários, academias, associações e empresas que pretendam aumentar e melhorar o seu raio de ação, rentabilizando os seus ativos e/ou criar novos.

Por fim apresentamos o serviço de organização de eventos, que inclui conferências, seminários, formações, feiras e “trials” de atletas.

*Pedro Cerqueira Gomes* - Licenciado em Educação. Experiência profissional em marketing e publicidade e em organização de eventos.

*Bruno Correia* - Licenciado em Negócios Internacionais e jogador de futebol.

*Eduardo Carvalho* - Licenciado em Informática de Gestão. Experiência profissional em desenvolvimento de diversos softwares de gestão e APP.

## tyPing

Num estudo realizado pela Microsoft verificou-se que 70% de recrutadores de recursos humanos já rejeitaram um candidato devido à informação que encontraram sobre esse candidato em redes sociais. Este estudo evidencia que o impacto da informação digital na vida social e profissional das pessoas é cada vez maior. Num mundo onde tudo é facilmente registado e acessível digitalmente, torna-se fundamental controlar a nossa informação digital no sentido de ela não influenciar negativamente a nossa vida ao longo do tempo.

Neste momento, as principais ferramentas de comunicação digitais (e.g. facebook, whatsapp, twitter, etc) não oferecem um método eficaz para controlar a nossa informação digital, sendo que a falta de privacidade traz consequências negativas.

A aplicação, disponível para iPhone e Android, permite ao utilizador dizer o que quer, quando quer e como quer, de forma livre, sem temer consequências ou julgamentos futuros.

O tyPing apresenta três áreas principais:

Pings – Permite o envio de qualquer tipo de mensagem efémeras (texto, vídeos, vídeos musicais, imagens da web , etc. ), que desaparecem alguns segundos depois de serem visualizadas pelo destinatário.

Chats – Permite o envio de mensagens com um forte foco na expressividade quando comparadas às aplicações de chat existentes no mercado.

Status24 - Permite a partilha de conteúdos em redes sociais (e.g. facebook, twitter) que desaparecem passado 24 horas.

O tyPing apresenta-se como um um serviço de comunicação de nova geração, onde as pessoas se sentem mais livres e autênticas na forma como se expressam, uma vez que têm controlo da sua informação. Com o tyPing não fica nada por dizer J.

Mercado

# Investor's Day@UMinho

Neste momento, está a ser preparado o lançamento em Co-Branding com a PT (MEO e Moche). O serviço estará disponível para todas as redes (Vodafone, Optimus, MEO), no entanto os clientes MEO e Moche terão vantagens exclusivas na utilização do serviço. Outros acordos comerciais estão a ser desenvolvidos para mercados internacionais.

*Rui Lopes - Licenciado em LESI, Universidade do Minho.*

*Pedro Fernandes - MBA e Licenciado em Engenharia de Informática, Universidade Nova de Lisboa.*

*Bassam Hammad - Licenciado em Engenharia Eletrónica.*

Co-financiamento



Organização

