



pg 2

NINHO DE EMPRESAS: PRIMEIRA FASE RECEBEU 30 CANDIDATURAS EM TEMPO RECORDE

dna cascais
edição bimestral
www.dnacascais.pt
Outubro 2009
nº 08



atitude



veja em
www.dnacascais.pt:

- Seminário "Hypercluster do Mar - Que Futuro?"
- DNA Cascais em destaque durante Jornadas Empresariais

1º Fundo Português de Co-Investimento com Bussiness Angels

Pós-graduação GET DNA incentiva especialização em empreendedorismo - ESHTe



ENSINAMOS A INOVAR INOVAMOS A ENSINAR

eshte

NINHO DE EMPRESAS: PRIMEIRA FASE RECEBEU 30 CANDIDATURAS EM TEMPO RECORDE

Com pouco mais de um mês de existência, o Ninho de Empresas, infra-estrutura criada pela DNA Cascais no início de Julho, encerra a primeira fase de candidaturas com um total de 30, para a criação de projectos inovadores.

O espaço, situado na Cruz de Popa (em Alcabideche, Cascais), visa a promoção e acompanhamento de projectos e empresas na sua fase embrionária e de start-up e tem a particularidade de agregar numa área física, um conjunto de empresas recém-criadas, colocando à sua disposição todas as condições necessárias para o sucesso inicial.



O Presidente da DNA Cascais e Vice-presidente da Câmara Municipal de Cascais, Carlos Carreiras, demonstrou a sua satisfação, destacando que “o número de inscrições nesta primeira fase superou as expectativas”.

Entre as candidaturas serão seleccionadas 15 empresas, em regime de incubação física e *open space* e está previsto o prazo de 60 dias para a sua instalação no Ninho de Empresas, após a selecção.

Para a selecção a DNA Cascais tem em conta os seguintes parâmetros: viabilidade técnica, económica e financeira do projecto ou empresa; competitividade da empresa; execução de actividades inovadoras, de in-

vestigação ou desenvolvimento tecnológico, vantagens competitivas e qualificação da gestão; valorização dos Recursos Humanos: criação de postos de trabalho, peso do emprego qualificado; valorização da estrutura económica local e inserção nos sectores estratégicos definidos para o concelho.

São várias as vantagens que se verificam neste novo espaço. As instalações disponibilizam um auditório com capacidade para 80 pessoas, salas para formações e reuniões, equipamentos de segurança e um parque de estacionamento.

A nível da segurança o Ninho de Empresas acompanha a inovação tecnológica mais actual, contando com a instalação de um sistema de controlo de acessos biométrico, um sistema de reserva de salas online e a programação de software de gestão de marcações.

Desta forma, a DNA Cascais pretende apoiar entidades, empresas e empreendedores com ideias e projectos com potencial económico, interesse para o desenvolvimento e competitividade local, de carácter inovador, com criação líquida de postos de trabalho e fixação de profissionais qualificados.

atitude positiva

COME2SEA

Embora a vila de Cascais esteja ligada historicamente ao mar e referida muitas vezes como destino turístico por excelência, o Comandante Luís Pité, promotor e director geral da Come2Sea, constatou a ausência de um serviço de passeios turísticos marítimos na Costa do Estoril e decidiu colmatá-la.



1. Depois de analisar o mercado, de que forma enraizaram o projecto?

Analisado o mercado, e fruto da larga experiência de mar de um dos promotores do projecto, encontramos uma embarcação inovadora de características singulares com o fundo transparente, oferecendo assim aos visitantes e residentes um serviço duplamente inovador, não só pelas viagens com partida de Cascais ao longo da Costa, como também pela embarcação, um modelo inédito em Portugal.

A Come2Sea pretende assim ser uma mais-valia para a oferta turística local e um ponto de atracção para Cascais e para a sua Marina, onde está atracada e opera a embarcação Sublime, e onde temos o nosso espaço para venda dos bilhetes.

2. Qual é o objectivo principal do projecto?

Na elaboração dos nossos percursos, pretendemos abranger diferentes tipos de público, com viagens de 30, 60 e 90 minutos e com quatro percursos diferentes, por exemplo, os nossos clientes mais receosos do mar poderão experimentar uma viagem mais curta estando a Come2Sea confiante que irão regressar para

outras viagens porque quem viaja a bordo do Sublime descobre uma nova forma de ver o mar. Para aqueles que pretendem uma viagem mais longa e descobrir toda a beleza da Costa do Estoril, então propomos a viagem de uma hora e meia, até Lisboa.

3. Qual foi a importância da DNA Cascais na concretização da empresa?

Com o surgimento da DNA Cascais, a Come2Sea encontrou o apoio necessário à concretização do seu projecto em termos de estruturação para apresentação às entidades bancárias e ao Turismo de Portugal assim como ao estabelecimento de contactos com entidades locais. Ao longo de todo o processo de implementação e início da actividade, a equipa da DNA Cascais mostrou-se sempre disponível para nos apoiar e enfrentar as barreiras com que nos fomos deparando por trazeremos uma embarcação diferente para Portugal.

4. Quais são as perspectivas de futuro para o projecto?

Crescer e desenvolver toda a actividade, ser uma referência da oferta turística local e desenvolver novos projectos com a determinação e persistência que nos caracteriza. Pautamos por elevados níveis de segurança, qualidade e satisfação do cliente e sabemos que só assim poderemos crescer correctamente neste mercado do turismo náutico.

DNA CASCAIS FACILITA ACESSO A SERVIÇOS FUNDAMENTAIS

No sentido de possibilitar aos empreendedores e às empresas localizadas no 1º Ninho de Empresas de Cascais, o acesso em condições mais favoráveis do que no mercado, aos serviços de fiscalidade, contabilidade e corretagem de seguros, a DNA Cascais assinou um Protocolo de Cooperação com a Multiplicandum – Consultoria, Contabilidade e Fiscalidade e a Grumese Correctores de Seguros.

O acordo com a Multiplicandum permitirá aos empreendedores indicados pela DNA Cascais e localizados no 1º Ninho de Empresas DNA, aceder a serviços de fiscalidade e contabilidade a partir de preços equivalentes a 75% dos que são geralmente praticados pela empresa. Através do Protocolo assinado com a Grumese, as novas empresas terão acesso a um



pacote de serviços na área de Consultadoria em Seguros, igualmente, em condições de mercado mais favoráveis.

Entre os serviços prestados, a Grumese irá prestar apoio com prémios abaixo do custo de mercado em relação às necessidades dos empreendedores em causa, sobre os seguros requeridos e o seu funcionamento. Simultaneamente vai acompanhar, de forma gratuita, casos de ocorrência de sinistros até à sua integral regularização e disponibilizar, como oferta, um seguro de Acidentes Pessoais Global Easy com capital seguro

de 15 mil euros a cada empresa instalada no Ninho de Empresas DNA.

De acordo com Carlos Carreiras, Presidente da DNA Cascais e Vice-presidente da Câmara Municipal de Cascais, “com estes acordos, a agência cumpre a sua missão de apoio ao empreendedorismo, facilitando o acesso de novos projectos a serviços essenciais para o seu desenvolvimento, em condições amplamente satisfatórias, contribuindo assim para aumentar a competitividade das startups do concelho, no âmbito do ecossistema empreendedor DNA Cascais”.

PÓS-GRADUAÇÃO GET DNA INCENTIVA ESPECIALIZAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO

Programa inovador tem como intenção formar novos empreendedores na área do turismo.

A DNA Cascais, em colaboração com a Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril (ESHTE), lançou no dia 1 de Setembro o programa de Pós-graduação GET DNA. Trata-se de uma iniciativa que visa promover o aparecimento de vocações e desenvolver competências nas áreas da Inovação e Empreendedorismo no Turismo, apoiando o candidato a empreendedor na criação de oportunidades, tanto a nível de capacidades pessoais. A primeira fase de candidaturas irá encerrar a 23 de Outubro. No âmbito da Pós-graduação, e também



em parceria com a ESHTE, a DNA Cascais colocará à disposição dos alunos uma incubadora virtual de negócios, tendo o 1º

classificado da Pós-graduação direito aos serviços de incubação em *open space* no recentemente criado Ninho de Empresas, no Estoril.

Relativamente ao financiamento dos projectos, a DNA Cascais poderá apoiar todos os empreendedores na obtenção de capital, fazendo aproveitamento do seu Ecosistema Empreendedor e da rede de contactos público-privados.

Os alunos candidatos ao programa de Pós-graduação poderão também concorrer ao CINC - Concurso de Ideias de Negócio do Concelho de Cascais, uma iniciativa de captação de ideias de negócio e de facilitação do acesso a fontes de financiamento, criado pela DNA Cascais, com o objectivo estratégico de dinamizar o empreendedorismo no Concelho de Cascais.

Mais informações sobre o programa em www.dnacascais.pt

MAURO XAVIER – MICROSOFT

1. Em que consiste o programa Microsoft Bizspark?

O Microsoft BizSpark™ é um programa global concebido para ajudar a acelerar o sucesso das Startup's na sua fase inicial, fornecendo-lhes gratuitamente diversos recursos, nomeadamente software, suporte técnico e visibilidade perante uma audiência de potenciais investidores, clientes e parceiros.

Este programa destina-se a empresas privadas em actividade há menos de três anos, cujo um dos produtos ou serviços que disponibilizem seja software. Assim, e durante um período máximo de três anos, não terá custos com software Microsoft na fase inicial do desenvolvimento do seu novo negócio.

2. Quais as principais vantagens que destaca após a parceria estabelecida entre a Microsoft Portugal e a DNA Cascais no início deste ano?

Esta parceria nasce devido ao excelente e inovador trabalho da DNA Cascais. A Microsoft procura localmente estabelecer parcerias com aqueles que estejam dispostos a apoiar o desenvolvimento da economia local, especialmente vocacionadas para apoiar empresários e Startup's de software ou cujas actividades incidam na promoção e suporte deste tipo de empresas.

A DNA Cascais é um dos primeiros Network Partner do programa Bizspark em Portugal e tem um papel fundamental para o êxito desta iniciativa, passando a ter mais um instrumento para apoiar empresas, no âmbito da sua actividade.

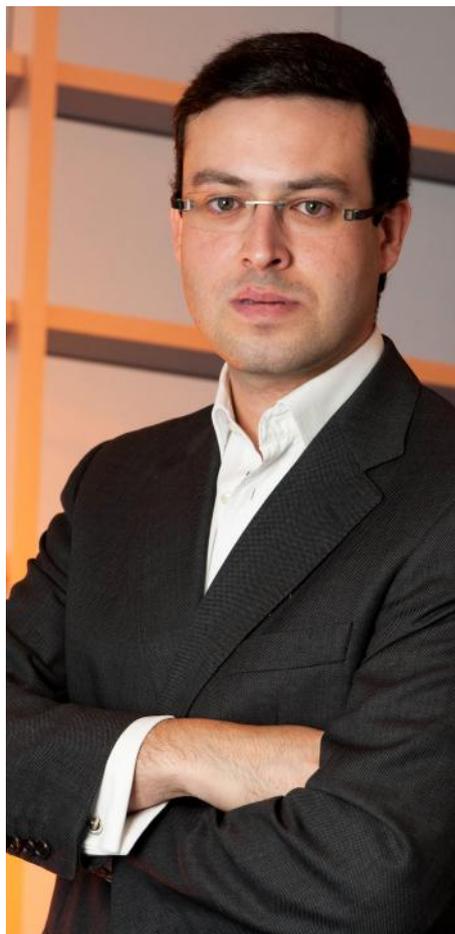
3. Qual tem sido o feedback da parte das empresas abrangidas por este plano?

O feedback tem sido muito positivo e temos sido desafiados para continuarmos a criar instrumentos de apoio para as empresas. Também a Microsoft, nasceu numa garagem e tem vindo ao longo dos tempos a prosseguir o sonho do seu fundador Bill Gates. Este é o melhor exemplo que tentamos dar, mostrar que é possível quando temos boas ideias.

O programa BizSpark baseia-se na convicção de que, se a Microsoft ajudar as Startup's a terem êxito na fase inicial, promovendo a inovação construiremos uma valiosa relação a longo prazo, geradora de valor e contribuindo para a construção conjunta de uma economia de software global mais vibrante.

4. Existem ainda outros desafios a ultrapassar no que toca aos instrumentos de apoio existentes para as start up's em Portugal?

Penso que a questão é sobretudo cultural. Será preciso uma revolução de mentalidades. Poucos ainda são aqueles que optam pela carreira empreendedora. Em Portugal existem diversas barreiras ao desenvolvimento com sucesso das Start up's, mas



sem dúvida que iniciativas como as da DNA Cascais têm um mérito enorme e são um verdadeiro exemplo de boas práticas que deveriam ser replicadas pelo país.

5. Qual o papel que a Microsoft pode ter no arranque de novas empresas?

A Microsoft assenta o seu modelo de negócio em parceiros. Diria que a Microsoft pode contribuir em muito para o arranque de empresas de base tecnológica. Um dos exemplos é o programa bizspark que aqui já foi apresentado. Estamos muito interessados em incorporar soluções inovadoras no nosso portfólio de produtos. Com a aquisição da Mobicomp e abertura de um centro de desenvolvimento de tecnologias móveis em Braga, foi possível mostrar que é possível. Para todas as outras empresas, a Microsoft e os seus parceiros tentam facilitar a vida das organizações através do desenvolvimento de soluções empresariais.

6. O investimento em tecnologia por parte das empresas hoje em dia é essencial. Como acha que pode ser medido esse retorno?

No meu entendimento a questão não é o investimento em tecnologia, mas em inovação e desenvolvimento de novos produtos. A tecnologia é essencial para uma maior flexibilidade e ambiente de colaboração das organizações. Penso que a forma mais efectiva de medir esse retorno é através da produtividade.

Opinião



O conjunto complexo de questões que se coloca a quem pretende iniciar um negócio e, para isso, constituir uma sociedade é vasto: Vamos constituir uma sociedade por quotas, ou uma sociedade anónima? Qual a diferença? Qual vai ser a participação de cada um? São precisos quantos sócios? Como é que a sociedade vai deliberar? O teu voto vai valer mais do que o meu? Quantas assinaturas são necessárias para vincular a sociedade? E se nos zangamos? Como fazemos para resolver a questão? E se o negócio corre mal? Quem paga?

Um outro aspecto que é normalmente descurado mas que, a ser objecto de atenção poupa maçadas e dinheiro, é o da regulamentação prévia de mecanismos de resolução de litígios e de saída da sociedade e até mesmo do relacionamento entre os sócios em contextos de normalidade mas em que existe um equilíbrio de forças a salvaguardar, seja porque os níveis de investimento são distintos, seja por qualquer outra razão.

Nesta fase, em que as preocupações dos clientes são muitas e de diversa natureza, conversar com um Advogado pode ser uma ajuda preciosa, pois uma informação clara e precisa e até uma orientação pensada em função do tipo de negócio que se vai instalar, dos níveis de investimento que cada sócio pretende afectar ao negócio, das expectativas e projecções que os investidores têm, permite uma decisão rápida e segura.

Acreditamos na importância da informação para a tomada de decisão dos que nos procuram e acreditamos que podemos ter um papel decisivo nesse processo, o que também nos investe de especial responsabilidade.

É essa mais valia que a Abreu Advogados pretende acrescentar à DNA, com a nossa experiência de anos a aconselhar clientes nos mais variados negócios, com as mais variadas gêneses e idiossincrasias e por isso aceitámos com muito gosto participar no projecto da DNA e aqui estamos prontos para começar!

Rita Maltez
Abreu Advogados

NOVO INSTRUMENTO DE APOIO A BUSINESS ANGELS EM PORTUGAL

Encontra-se aberta a fase de candidaturas de Business Angels para o 1º Fundo Português de Co-Investimento com Business Angels, instrumento de apoio criado no âmbito do programa COMPETE, com o objectivo de fomentar a implementação de medidas que visam a promoção do investimento em projectos empresariais inovadores, na sua fase inicial, por pessoas singulares, os Business Angels. O programa poderá conceder a título de empréstimo até 500.000 euros sem juros e capital garantidos.

Esta medida surgiu como consequência do esforço exercido pela FNABA desde 2007, no sentido de dialogar com as diversas entidades oficiais, nomeadamente com o Ministério de Economia e IAPMEI, para a implementação deste instrumento.

Desta forma assinala-se a conclusão de uma ferramenta considerada fundamental para o apoio ao desenvolvimento do tecido empresarial português, nomeadamente no financiamento da inovação empresarial. As candidaturas devem ser entregues até ao dia 30 de Outubro de 2009 e os resultados serão divulgados até 30 de Novembro.

Os Business Angels do Concelho de Cascais interessados em recorrer a instrumentos de apoio para o desenvolvimento

FEDERAÇÃO NACIONAL DE ASSOCIAÇÕES DE
FNABA BUSINESS ANGELS

da sua candidatura, poderão entrar em contacto com a DNA Cascais, através do site www.dnacascais.pt.

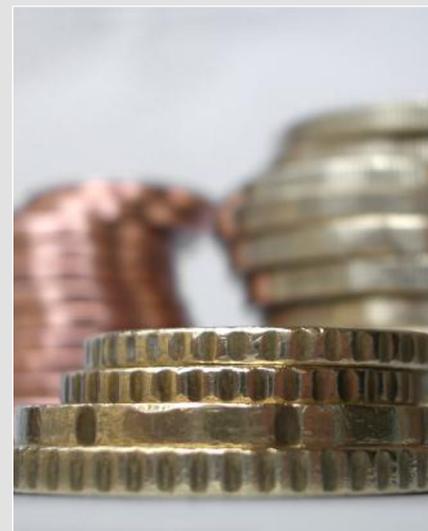
Para que os investidores possam esclarecer todas as questões referentes a este programa, está prevista a realização de um conjunto de sessões de esclarecimento através de um Road Show. Em Cascais esta iniciativa está prevista para o dia 23 de Outubro de 2009, no Ninho de Empresas da DNA Cascais.

Aspectos relevantes a ter em conta durante a fase de candidatura:

- A candidatura deverá incluir um mínimo de três Business Angels;
- É obrigatória a criação de uma sociedade (entidade veículo) que poderá ter sede em Cascais, (ex: Ninho de Empresas da DNA Cascais);
- Business Angels terão que aportar no mínimo 35% dos fundos necessários;
- A aquisição de participações ou investimentos em empresas, só será aceite no caso de estas terem sede nas Regiões NUTS II do Norte, Centro e Alentejo;

Mais informações em www.fnaba.org ou www.pofc.qren.pt.

glossário



Amortização antecipada

Pagamento de uma dívida ou de uma prestação de capital com vencimento futuro, antes do prazo previamente estabelecido.

Amortização empresarial

Abate que diminui o valor contabilístico de balanço dos activos imobilizados de uma empresa, em função do seu uso e desgaste, ou da sua vida económica.

Amortização financeira

Operação financeira que consiste no reembolso total ou parcial de um empréstimo. O plano de amortização estipula o montante de prestações periódicas (mensalidades, trimestralidades, semestralidades ou anuidades) que serão satisfeitas pelo devedor até à extinção integral do empréstimo.

Fonte: IAPMEI

breves



Prémio START – vencedor divulgado em Outubro

Com o objectivo de estimular a implementação de projectos empreendedores e inovadores em Portugal, o BPI, a Optimus e a Universidade de Lisboa dão continuidade ao START – Prémio Nacional de Empreendedorismo. O START 2009 destaca-se este ano por apresentar um grande reforço dos prémios a atribuir. O projecto vencedor

será divulgado em Outubro e receberá 50.000 euros. O valor total dos prémios ascende a mais de 300.000 euros, incluindo pacotes de comunicação patrocinados pela Optimus, condições preferenciais no BPI, formação executiva na Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, software da OutSystems e prémios em publicidade atribuídos pelo Jornal Público. A cerimónia final e a entrega de prémios está prevista para Novembro.

WeDo Technologies aposta em novo modelo de negócio

A empresa WeDo Technologies, líder reconhecida no sector das telecomunicações a nível mundial, destaca-se este ano por dar continuidade às medidas inovadoras que tem vindo a desenvolver, apostando na implementação de um novo modelo de negócio.

Este novo desafio, sustentado no conceito de *Business Assurance*, alarga a estratégia da empresa a todas as áreas de negócio dentro de uma organização, abrindo caminho para o crescimento internacional noutros sectores dentro dos operadores de telecomunicações bem como novos campos de actividade. A nova abordagem permite aos Conselhos de Administração medirem a execução dos processos de negócio definidos, tal como até ao momento acontecia com o processo de geração de receita/margem bruta.