

DE



Caixa Empresas

FEVEREIRO 2016

JOÃO VASCONCELOS

“A Caixa Capital é a entidade que mais apoia o empreendedorismo tecnológico e científico”

ENTREVISTA:
Secretário de Estado da Indústria destaca importância do Caixa Entrepreneur Award

VENCEDOR:
Prodsmart quer revolucionar a produção em fábrica

STARTUPS:
Conheça os projetos nacionais mais promissores

Foto: Paula Nunes

Esta revista faz parte integrante do Diário Económico n.º 6371 de 26 de fevereiro de 2016.





Caixa Empresas
Caixa 2020

A CAIXA ESTÁ COM A SUA EMPRESA NO PORTUGAL 2020.

Inovação | Emprego | Internacionalização | Sustentabilidade

A Caixa ajuda a dar certezas ao futuro da sua empresa, fazê-la crescer, inovar, internacionalizar e torná-la mais competitiva e sustentável. Com o Caixa 2020, acompanhamos todo o processo de candidatura ao Portugal 2020 e ainda disponibilizamos financiamento complementar aos fundos comunitários, bem como apoio para antecipação dos subsídios aprovados. Venha falar connosco de gestor para gestor, em qualquer agência ou gabinete Caixa Empresas.



HÁ UM BANCO QUE AJUDA A DAR CERTEZAS AO FUTURO.
A CAIXA. COM CERTEZA.

www.cgd.pt | 707 24 24 77 (8h às 22h, todos os dias do ano)

índice



04

Pág. 4 e 5
ABERTURA
ENTREVISTA: JOÃO VASCONCELOS,
SECRETÁRIO DE ESTADO DA INDÚSTRIA

Pág. 6 e 7
VENCEDOR
PRODSMART: GESTÃO DA PRODUÇÃO
NA PONTA DOS DEDOS



06

Pág. 8 e 9
STARTUPS
ATTENTIVE.US: UM ASSISTENTE
PESSOAL DE INFORMAÇÃO

Pág. 10 e 11
STARTUPS
FIBERSAIL: TEMPO REAL APLICADO
À INDÚSTRIA MARÍTIMA

Pág. 12
STARTUPS
C2C: LONGA VIDA PARA AS BATERIAS
INDUSTRIAIS



10

Pág. 13
STARTUPS
PERMEABILITY: DETEÇÃO PRECOCE
E SIMPLES DE DOENÇAS CRÓNICAS

Pág. 14
STARTUPS
SEATWISH: BILHETES SEMPRE
SEGUROS

Pág. 15
STARTUPS
SCRAIM: CERTIFICAÇÕES
MAIS RÁPIDAS E EFICIENTES

ALDEIA GLOBAL

Mar.
1 a 3 . Lisboa
Green Business Week - Semana
Nacional para o Crescimento
Verde
Fundação AIP
Centro de Congressos de Lisboa
www.greenbusinessweek.fil.pt
Contactos: 218 921 500;
jorge.oliveira@aip.pt

2 a 6 . Lisboa
BTL - Feira Internacional
de Turismo
Fundação AIP
FIL - Feira Internacional de Lisboa
www.btl.fil.pt
Contactos: 218 921 500;
btl@aip.pt

16 e 17 . Barcelona
eShow | Barcelona'16
The eWorld
Fira de Barcelona
www.the-eshow.com/barcelona
Contactos: +34 933 094 941;
ruth.pina@the-eworld.com

17 e 18 . Genebra e Lausanne
Tech Tour Growth Forum
Tech Tour
Pictet (Genebra) /
Olympic Museum (Lausanne)
www.techtour.com
Contactos: +41 225 184 720;
info@techtour.com

Abr.
8 e 9 . Lisboa
CLICKSUMMIT - Marketing &
Online Sales Conference
Click Summit
Local a anunciar
www.clicksummit.org
Contactos: 935 839 600;
suporte@clicksummit.org

20 e 21 . Madrid
Futurizz - Madrid Capital Digital
Easyfairs
Feria de Madrid
www.futurizz.com
Contactos: +34 915 591 037;
raul.villalba@easyfairs.com

FUNDAÇÃO CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS
Culturgest

Mar.
4 . Lisboa
Música | The Gloaming
Culturgest - Grande Auditório
www.culturgest.pt
Contactos: 217 905 155;
culturgest.bilheteira@cgd.pt

5 . Lisboa
Instalação | O Medo
e a Coragem
Culturgest - Sala 3
www.culturgest.pt
Contactos: 217 905 155;
culturgest.bilheteira@cgd.pt

7 a 11 . Lisboa
Cumplicidades - Festival
Internacional de Dança
Contemporânea de Lisboa
Culturgest - Várias salas
www.festivalcumplicidades.pt
Contactos: 217 905 155;
culturgest.bilheteira@cgd.pt;
geral@festivalcumplicidades.pt

ENTREVISTA

JOÃO VASCONCELOS

SECRETÁRIO DE ESTADO DA INDÚSTRIA

O secretário de Estado da Indústria, João Vasconcelos, confia na evolução positiva do empreendedorismo nacional e defende ações como o Caixa Empreender Award, onde o encontramos para este depoimento.

Como avalia o ecossistema empreendedor nacional?

De uma forma muito simples diria que o ecossistema empreendedor nacional atingiu a maioria. Durante os últimos anos, muita gente ainda considerava que o empreendedorismo era uma coisa de garotos, ou apenas uma solução para ajudar a criar auto-emprego. Hoje, vemos que 50% dos novos empregos em Portugal são criados por empresas com menos de cinco anos e que, por cada empresa que morre, nascem duas a quatro empresas. Isso faz com que seja impossível desmentir a importância que as *startups* têm hoje para toda a economia.

Quais as mais-valias de Portugal?

Em primeiro lugar, as pessoas. Há uma nova geração de empresários e empreendedores que se caracteriza por valores como a procura incessante de inovação, a aposta na valorização dos seus colaboradores, a criatividade, o respeito pelo meio ambiente mas, sobretudo, uma maior visão e ambição globais. É uma geração que está ansiosa por participar na economia global. Repare-se que destas novas empresas, 10% começa a exportar logo no seu primeiro ano de vida. Mas nada disto seria possível sem os investimentos em infra-estruturas tecnológicas, em ciência e na qualificação de pessoas que foram realizados na última década. Com a digitalização da economia, pela primeira vez na história, a localização geográfica não é impeditiva

do comércio internacional e Portugal tem todas as mais-valias para poder estar no pelotão da frente desse novo modelo de desenvolvimento.

De que modo se pode articular a energia empreendedora que hoje se vive com a nossa Indústria e oferta de serviços?

Muitas *startups* que vi nascer nos últimos anos estão a atuar como uma das principais fontes de inovação nos setores mais tradicionais, mas também na banca, na saúde, no ensino, já para não falar do turismo. Todos conhecemos casos como o Booking ou o Airbnb. É importante promover cada vez mais essa aproximação e conhecimento mútuo. Para isso irá contribuir a rede nacional de incubadoras e *fablabs* que o Governo está a criar. Também os investidores têm aí uma responsabilidade, sendo desejável que conheçam bem os setores das *startups* em que apostam.

Como antecipa a evolução para os próximos quatro anos?

A vinda da maior conferência de empreendedorismo e tecnologia do mundo para Lisboa, nos próximos anos, vai ser um catalisador dessa evolução. Não só, mas também, devido ao Web Summit, nos próximos anos podemos contar com uma presença internacional cada vez mais forte de investidores e empreendedores no nosso ecossistema e com mais empresas fundadas por portugueses a atuar em Berlim, em Silicon Valley ou em Londres. A ambição é muito maior e sinal disso é o trabalho que a própria Caixa Capital tem vindo a desenvolver com as *startups* portuguesas.

Os agentes nesta área estão esclarecidos sobre o financiamento via capital de risco? Como melhorar?

No que toca aos instrumentos públicos de investimento e co-investimento, o Estado tem feito um grande esforço para divulgar, promover e esclarecer. É uma

função prioritária deste Governo garantir que todo o empreendedor, seja qual for o seu setor ou região, tem acesso à mesma informação e às mesmas oportunidades de investimento. Importa também salientar a importância para as empresas da desburocratização do Estado, que é também um dos pontos mais detalhados do programa deste Governo. O Ministério da Modernização Administrativa está profundamente comprometido com esse trabalho, liderado pela Maria Manuel Leitão Marques que, com o Simplex, deixou já no passado uma marca muito importante no País e na vida das empresas.

Como releva ações como a do Caixa Empreender Award, levada a cabo pela Caixa Capital?

A Caixa Capital tem tido um papel fundamental no amadurecimento do ecossistema – através do apoio financeiro concreto e do *know-how* às *startups* em que investe e na atração de co-investidores estrangeiros. É fundamental também pelo nível de exigência, que tem obrigado as *startups* a serem mais competitivas em como se posicionam e comunicam, e pelo efeito de comunidade que tem contribuído para criar, no acompanhamento de algumas das melhores *startups*, no seu crescimento e ambição global. O Caixa Empreender Award está na agenda de todas as *startups* tecnológicas mais promissoras e a Caixa Capital é a entidade que mais apoia e financia o empreendedorismo tecnológico e científico do País – através deste apoio às incubadoras e aceleradoras.

Quais as expectativas face ao Web Summit? Como nos preparamos para receber esta iniciativa internacional?

O Web Summit é, para todos, em Portugal e no resto do mundo, a confirmação da importância que este novo tecido empresarial assume para a nossa economia. É também uma oportunidade única para mostrarmos ao mundo o que temos andado a fazer. Temos expectativas de que atraia empresários de todo o mundo e de todos os setores, mas também alguns dos maiores investidores, e ainda jornalistas, investigadores e consultores.

As empresas têm de estar preparadas, mas o Governo tem também um papel de ajudar as empresas a estarem preparadas. Por isso estamos a lançar um conjunto de medidas para potenciar o empreendedorismo. Para dar apenas alguns exemplos, refiro o ambicioso Programa Semente, de benefícios fiscais para *business angels*; a criação de uma Aceleradora portuguesa capaz de competir com as melhores da Europa; e a criação da rede nacional de incubadoras e *fablabs*.

Reunimos condições para que este movimento seja sustentável e consistente no tempo?

Essa dúvida teria sido pertinente até há dois anos atrás. Hoje em dia não se coloca. Como prova disso, temos o crescimento sólido de várias *startups* portuguesas. Nunca houve tanta angariação de investimento estrangeiro e temos vários exemplos disso, como a Uniplaces, a Talkdesk, a Seedrs ou casos mais recentes como a Outsystems e a Aptoide.

Perfil

João Vasconcelos nasceu em Leiria, em 1975, e o seu percurso pessoal e profissional tem estado sempre ligado à inovação e ao empreendedorismo.

Foi presidente do LIDE

Empreendedorismo e diretor executivo da Startup Lisboa, tendo deixado estes cargos em novembro de 2015 para integrar o atual Executivo como secretário de Estado da Indústria.

Entre 1999 e 2005 deu a cara pela ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários), como vice-presidente.

No seu currículo constam também vários programas de aceleração empresarial – como o Startup Pirates, Founder Institute, Lisbon Challenge e Seedcamp – dos quais foi mentor.

Sobre o Caixa Entrepreneur Award



A Caixa Capital voltou a realizar aquele que é o maior evento nacional ligado

ao empreendedorismo e à inovação – o Caixa Entrepreneur Award. Este programa tem como objetivo identificar as *startups* mais promissoras a nível nacional, impulsionar boas ideias de negócio e dar aos empreendedores a possibilidade de contactar com um leque alargado de potenciais investidores, nacionais e internacionais. A iniciativa culmina com a atribuição de um prémio de 100 mil euros ao melhor projeto.

A edição deste ano do Caixa Entrepreneur Award realizou-se em parceria com seis programas de aceleração de empresas (Lisbon Challenge by Beta-i, Act by COTEC, BGI – Building Global Innovators, inRes by CMU, Startup Braga e Startup Lisboa), de onde saíram os sete projetos finalistas a competir pelo prémio final – e que apresentamos nas páginas seguintes.

O prémio foi atribuído a 3 de fevereiro, num evento que reuniu 700 pessoas e trouxe a Portugal uma série de capitais de risco internacionais, bem como elementos com grande representatividade no ecossistema nacional e internacional (investidores, empreendedores, aceleradores e incubadoras).

Saiba mais em www.cgd.pt/empresas

“A Caixa Capital é a entidade que mais apoia o empreendedorismo tecnológico e científico do País”



O Prodsmart está a ajudar as fábricas a reduzir o desperdício e a funcionar de forma mais eficiente. O projeto de Gonçalo Fortes foi o grande vencedor do Caixa Empreender Award.

PRODSMART

GESTÃO DA PRODUÇÃO NA PONTA DOS DEDOS

E

Gonçalo Fortes,
responsável pelo projeto vencedor
desta ação da Caixa Capital.



Startup Lisboa

Foi criada em 2011, na sequência de uma medida aprovada pelo Orçamento Participativo da Câmara Municipal de Lisboa para fomentar a iniciativa empresarial e a criação de emprego. A Startup Lisboa acompanha projetos nos primeiros anos de vida, oferecendo um espaço de trabalho para *startups*, *mentoring* de negócio, mas também desenvolvimento de contactos para acesso a investimento. É composta por duas incubadoras: a Startup Tech (para empresas tecnológicas) e a Startup Commerce (para projetos no setor do comércio e turismo).

se existisse um sistema de gestão que possibilitasse aos fabricantes controlar em tempo real e de forma desmaterializada (através de um *tablet* ou *smartphone*) tudo o que se passa na sua fábrica, e aceder a análises que permitem reduzir o desperdício, aumentar a eficiência das linhas de produção e encurtar os prazos de fabrico? A verdade é que esses sistemas já existem, designados de Manufacturing Execution Systems (MES). Até aqui, nada de novo. Mas, e se esse *software* não precisasse de ser implementado fisicamente na empresa, mas funcionasse virtualmente numa *cloud*, e além disso não tivesse de ser adquirido, podendo ser alugado mensalmente, mediante utilização, como se tratasse de uma subscrição (semelhante ao fornecimento de água ou de electricidade)? Isso sim, uma novidade. Já existe desde 2013 e chama-se Prodsmart.

A inovação conquistou a atenção da Caixa Capital e acabou por arrecadar o prémio final de 100 mil euros atribuído no âmbito do Programa Caixa Empreender Award. Esta última ronda de investimento em projetos promissores foi disputada por sete *startups*, apresentadas por seis diferentes programas de aceleração de empresas.

Gonçalo Fortes, CEO da Prodsmart, explica o que distingue o seu projeto: “Os sistemas MES tradicionais são habitualmente muito caros e inacessíveis a empresas com menos recursos, além de exigirem processos de implementação que podem demorar vários meses. O facto de o Prodsmart ser um sistema de subscrição mensal, muito simples e intuitivo, pronto a usar, permite que muitas empresas tenham acesso às mais-valias que traz.” Com efeito, saber em tempo real o desempenho de uma máquina pode reduzir entre 75% a 80% do seu desperdício e aumentar a sua eficiência entre 10% a 20%.

Várias dezenas de empresas e cerca 1500 utilizadores já usam o Prodsmart diariamente, em setores como o metal e electromecânico, metalúrgico, automóvel, alimentar, cerâmica, mármore ou joalharia. O facto de o Prodsmart ser distribuído via *Internet* deita por terra qualquer barreira geográfica. Índia, Estados Unidos ou Angola – além de Portugal, claro – são alguns dos países que já procuram este produto.

Criar uma economia circular

Gonçalo conhece bem os problemas típicos de uma fábrica. Nasceu e cresceu no meio industrial, tendo trabalhado na adolescência na empresa de metalomecânica do pai. Quando ingressou em Engenharia no Instituto Superior Técnico, começou a desenvolver aplicações que ajudassem a empresa a melhorar o desempenho das linhas de produção. Daí até ao Prodsmart foi um salto.



Fotos: Paula Nunes

À lupa.

Antes de ser conhecido o vencedor, cada *startup* a concurso teve de passar pelo escrutínio de um painel de investidores estrangeiros.

A visão de longo-prazo para este produto vai muito além da utilização individual, sendo que o objetivo é “criar um ecossistema de fábricas interligadas em toda a cadeia de valor, permitindo que todas trabalhem em conjunto de forma eficiente”, explica o fundador. Traduzido por miúdos: trata-se de integrar o desperdício de uns na cadeia de produção de outros. Com isto se cria uma espécie de “economia circular”. “Esta interligação chegará ao consumidor final, podendo, ele próprio, espoletar o processo produtivo, influenciar os prazos de produção e acompanhar o processo com total transparência e rastreabilidade dos materiais usados”, refere Gonçalo Fortes. Esta visão está já a ser testada na Alemanha com a FESTO – um gigante alemão de automação industrial com 300 mil clientes, que está a trabalhar com a Prodsmart para criar um sistema de fábricas interligadas.

O próximo passo para esta *startup* lisboeta é consolidar o mercado nacional e alavancar o crescimento para outros países, pelo reforço da equipa comercial e alargamento das infra-estruturas. Esse será o destino dado aos 100 mil euros agora conquistados no Caixa Empreender Award. Este investimento somará aos 100 mil já recebidos no âmbito do programa de aceleração da Startup Lisboa, a incubadora de empresas na qual a Prodsmart está integrada.

O Attentive.us é uma ideia com pernas para andar, acelerada no âmbito do programa Lisbon Challenge. Uma aplicação que dá às equipas de vendas a informação certa sobre o melhor momento para concretizar negócio.

ATTENTIVE.US UM ASSISTENTE PESSOAL DE INFORMAÇÃO

S

e a era do digital veio facilitar e massificar o acesso da sociedade à informação, trouxe também consigo um problema de sobreexposição à informação. Ela chega de todos os quadrantes, por todas as vias, a qualquer momento, em qualquer lugar. Mas, nem sempre ter mais informação é sinónimo de ter a informação certa, necessária. Isto levanta a questão de saber como é que no futuro as pessoas podem consumir melhor os dados disponíveis, obtendo apenas aqueles que realmente são relevantes para si, em determinado momento.

O Attentive.us nasceu desta ideia muito simples de ter um “assistente pessoal de informação”, ou seja, ter uma ferramenta ou aplicação capaz de compreender o contexto e a necessidade de informação do utilizador num dado momento e de recomendar apenas aquela que pode ser útil. Embora uma aplicação deste género possa ter utilidade para qualquer pessoa, quem criou

o Attentive.us fê-lo a pensar num *target* inicial muito específico – as equipas de vendas – por ser o que apresenta maior potencial de negócio a curto prazo. “Quando trabalhava na Google, em Londres, lidava com vários clientes mas tinha muito pouca informação acerca deles. Procurei ferramentas que me resolvessem este problema, de forma simples e eficaz, e não encontrei nenhuma”, explica Daniel Araújo, um dos criadores deste projeto. Em conjunto com mais dois sócios – o irmão, Pedro Araújo, e Luís Miguel Braga –, meteu mãos à obra e resolveu criar uma solução própria.

Como funciona então o Attentive.us? Trata-se de uma *app*, em versão *desktop* e *mobile*, que envia alertas às equipas de vendas sobre os seus potenciais clientes – por exemplo, quando estes recebem novo financiamento, lançam um novo produto ou elegem um novo director de *marketing*. Esta informação é

Lisbon Challenge

É um programa de aceleração de dez semanas, promovido pela Beta-i e vocacionado para *startups* de cariz tecnológico, em fase de desenvolvimento de protótipo ou produto. Em cada edição é dada às melhores equipas a oportunidade de fazer contactos internacionais, participar em *workshops* e melhorar os seus projetos. O programa termina com um Demo Day e um Investors Day, nos quais as *startups* fazem respetivamente o *pitch* e a demonstração do seu projeto a uma plateia de parceiros e investidores. As equipas selecionadas participam posteriormente num *roadshow* nas cidades de Londres e São Francisco. A Attentive.us foi a *startup* que mais se destacou na última edição do Programa Lisbon Challenge, tendo arrecadado 100 mil euros de investimento da Caixa Capital. Este programa já conseguiu angariar mais de 50 milhões de euros de investimento para cerca de 160 projetos inovadores.



O trio responsável pelo Attentive.us:

Daniel Araújo, Luís Miguel Braga e Pedro Araújo.

Attentive.us a funcionar e contamos estabilizar o produto para torná-lo pago ainda no decurso do primeiro trimestre de 2016”, avança o fundador.

O potencial de negócio da aplicação vai ainda além da sua venda individual, já que existe a possibilidade de construir e disponibilizar o mesmo tipo de serviço em cima de *software* base de terceiros – como o Microsoft Dynamics ou o Salesforce.

Consolidar o produto

No curto prazo, esta *startup* prefere começar por ter poucos clientes e garantir que disponibiliza uma aplicação que é percebida como fundamental pelas empresas. A partir daí, e só aí, crescer. E esse crescimento será, essencialmente, fora de portas, como refere Daniel Araújo: “Neste momento, menos de 10% dos nossos utilizadores são de Portugal. Temos utilizadores de teste nos Estados Unidos, Reino Unido, Israel, França, entre outros.”

A prioridade principal de Daniel, Pedro e Luís é, por isso, recrutar, alargando a sua equipa de três para “reforçar as vendas e iniciar o crescimento internacional de forma estruturada”. O programa de aceleração Lisbon Challenge, no qual a Attentive.us participa, já deu uma ajuda nesse sentido, com a conquista de 100 mil euros para o projeto através da Caixa Capital. Uma ajuda que Daniel Araújo considera “fundamental” para ideias em início de vida. “Estes programas permitem, no curto prazo, que os projetos possam ser testados muito rapidamente e, no longo prazo, que mais pessoas tenham a experiência de criar empresas, negociar com investidores, falar com clientes e internacionalizar operações.”

A Attentive.us foi uma das *startups* que se apresentou na ronda final de investimento do Caixa Empreender Award – conquistada pela Prodsmart.

preciosa para os vendedores, que ficam a conhecer melhor os seus clientes e sabem em que momento estão mais inclinados a comprar o produto ou serviço. Tudo isto é feito de forma automatizada. Para usufruir do serviço, as empresas pagam um *fee* mensal fixo por cada utilizador e dispõem de um período inicial gratuito para testar a utilidade da aplicação junto da sua equipa.

Os pontos fortes do produto? Daniel Araújo explica: “Conseguimos processar milhares de fontes de informação em tempo real e enviar os dados de forma personalizada para qualquer cliente. Conseguimos também priorizar a informação a enviar, de forma a que cada utilizador receba apenas aquilo que é relevante naquele momento.”

A tecnologia está já a ser testada em 12 empresas, com *feedback* positivo que tem alimentado o refinar da aplicação e o tipo de alertas que disponibiliza. “Já temos um protótipo do

Negociar divisas com câmbios em tempo real



Com o serviço Caixadirecta Empresas, os empresários podem agilizar compras

e pagamentos a fornecedores e clientes que negociem em divisas diferentes do euro, diretamente a partir do seu computador, *tablet* ou *smartphone*.

Através desta funcionalidade de negociação cambial (contínua, da 1 hora de segunda-feira às 21 horas de sexta-feira), os utilizadores acedem ao histórico detalhado das transações e podem imprimir comprovativos desses movimentos, câmbios à vista, câmbios a prazo ou *swaps* cambiais.

Esta plataforma *on-line* Caixadirecta Empresas, além do registo de pedidos de Crédito Documentário de Importação, a consulta do *swift* final ou o registo de Adiantamento de Remessas, permite consultar contratos de Factoring e Confirming, junto da Caixaleasing Factoring, assim como a gestão de recebimentos de clientes e pagamentos a fornecedores. Destaque adicional para consultas diversas (de saldos, movimentos, cotações), solicitar *cash advance*, efetuar transferências entre contas e pagamentos de serviços. A adesão é feita *on-line* ou via gestor Caixa Empresas.

Saiba mais em www.cgd.pt/empresas



Fibersail
Improving safety at sea



FIBERSAIL

TEMPO REAL APLICADO À INDÚSTRIA MARÍTIMA

O que acontece quando se juntam dois praticantes de vela de alta competição, uma tecnologia inovadora desenvolvida pela NASA e uma lacuna de mercado por explorar? A resposta é um projeto de enorme potencial que mereceu a atenção – e 200 mil euros de investimento – da Caixa Capital.

O Fibersail é a primeira solução de medição e monitorização de estruturas em tempo real a ser aplicada ao setor marítimo. Através de uma tecnologia de fibra óptica sensorizada, possibilita aferir remotamente se um navio está bem carregado ou se um barco de alta competição navega com a forma perfeita da vela. O projeto promete revolucionar, no futuro, o modo como a manutenção das estruturas marítimas é feita atualmente – assente em previsões baseadas em cálculos matemáticos –, ao incorporar a análise de dados obtidos em tempo real. Prevê-se que a redução dos custos de manutenção dos navios venha a ser uma das suas principais vantagens (já que as

manutenções passam a ser agendadas apenas quando necessário), assim como o aumento do ciclo de vida e da segurança das estruturas (por se aferir com maior precisão os limites da sua usabilidade).

A equipa fundadora do Fibersail conhece bem as águas em que navega. Pedro Pinto e Hugo Rocha são ambos profissionais de vela de alta competição (este último, atleta medalhado com bronze nos Jogos Olímpicos de Atlanta em 1996) e não são estranhos nas lides empreendedoras. “Após concluirmos que não existia uma solução viável no mercado para medição da forma das velas em tempo real, decidimos nós próprios criar essa solução. Definimos a tecnolo-

gia e procurámos os parceiros que nos permitissem desenvolver uma prova de conceito – a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (responsável pela investigação) e a Fibersensing (especialista em fibra ótica)”, explica Pedro Pinto.

A tecnologia de base do Fibersail foi desenvolvida pela NASA e foi adaptada pela equipa de projeto para poder ser aplicada à indústria naval. “Ao contrário do que tinha sido feito pela NASA, utilizámos várias fibras óticas *single core* em vez de uma única fibra ótica *multi core*, o que tornou a tecnologia viável em termos de custo”, revela Pedro Pinto. Apesar de o foco da solução estar no setor

Pedro Pinto apresentou o Fibersail a uma plateia de investidores presente no Caixa Empreender Award.



Building Global Innovators (BGI)

É um acelerador global de inovação, promovido pelo ISCTE-IUL e pelo MIT e vocacionado especificamente para projetos de base tecnológica. Todos os anos, o BGI seleciona 20 equipas para participarem em *bootcamps* (dois em Lisboa e um em Cambridge), nos quais estas aprendem a criar um plano de negócio, a estabelecer uma estratégia e a desenvolver uma abordagem antes de apresentar o seu projeto a potenciais investidores. Dessas 20 equipas, o BGI seleciona as 12 mais promissoras para lhes prestar acompanhamento e *mentoring* por um período que pode ir até cinco anos. A Fibersail foi um dos projetos acelerados pelo BGI, levando para casa 200 mil euros de investimento.

Fotos: Paula Nunes



Dashboard.

Exemplo de como a informação sobre os navios pode ser visualizada no Fibersail.

marítimo, o potencial do Fibersail extravasa também para outros mercados, como a indústria aeronáutica ou o setor das energias renováveis.

Protótipos a caminho do mercado

O trabalho desenvolvido pela Fibersail tem sido acompanhado de perto pelo Programa de Aceleração Building Global Innovators (BGI), nomeadamente na aceleração do projeto para chegar ao mercado. E foi através do BGI que a empresa conseguiu angariar uma fatia de 200 mil euros no âmbito das primeiras rondas de investimento deste Caixa Empreender Award, a qual já tem aplicação destinada, conforme adianta Pedro Pinto. Por um lado, o desenvolvimento dos protótipos e aplicações necessárias para levar o Fibersail ao mercado; por outro, dar seguimento ao registo da patente e ao licenciamento em curso da tecnologia com a NASA.

Neste momento, existem já potenciais clientes – nomeadamente, construtores de velas e mastros – interessados

na solução e no financiamento de protótipos. Uma vez concluídos esses protótipos, o passo seguinte envolve apresentar o Fibersail aos grandes construtores e armadores mundiais. “Um dos desafios que temos pela frente é a integração do sistema em estruturas já existentes. Se durante a construção isso é uma tarefa simples, quando se trata de aplicar a solução a um navio já construído (*retrofitting*) o processo é mais complicado”, salienta Pedro Pinto.

O mercado de soluções de SHM – Structural Health Monitoring segue em trajetória ascendente, de acordo com um relatório publicado em novembro passado pela Markets and Markets. Prevendo um crescimento de cerca de 24,7% ao ano, o mesmo relatório estima que este mercado atinja um valor global de 1,89 mil milhões de dólares em 2020. “Sendo que o nosso foco prevê apenas as aplicações marítimas, o potencial de mercado do Fibersail será de 5% desse valor”, revela Pedro Pinto.

Espera-se que o negócio siga de vento em popa.

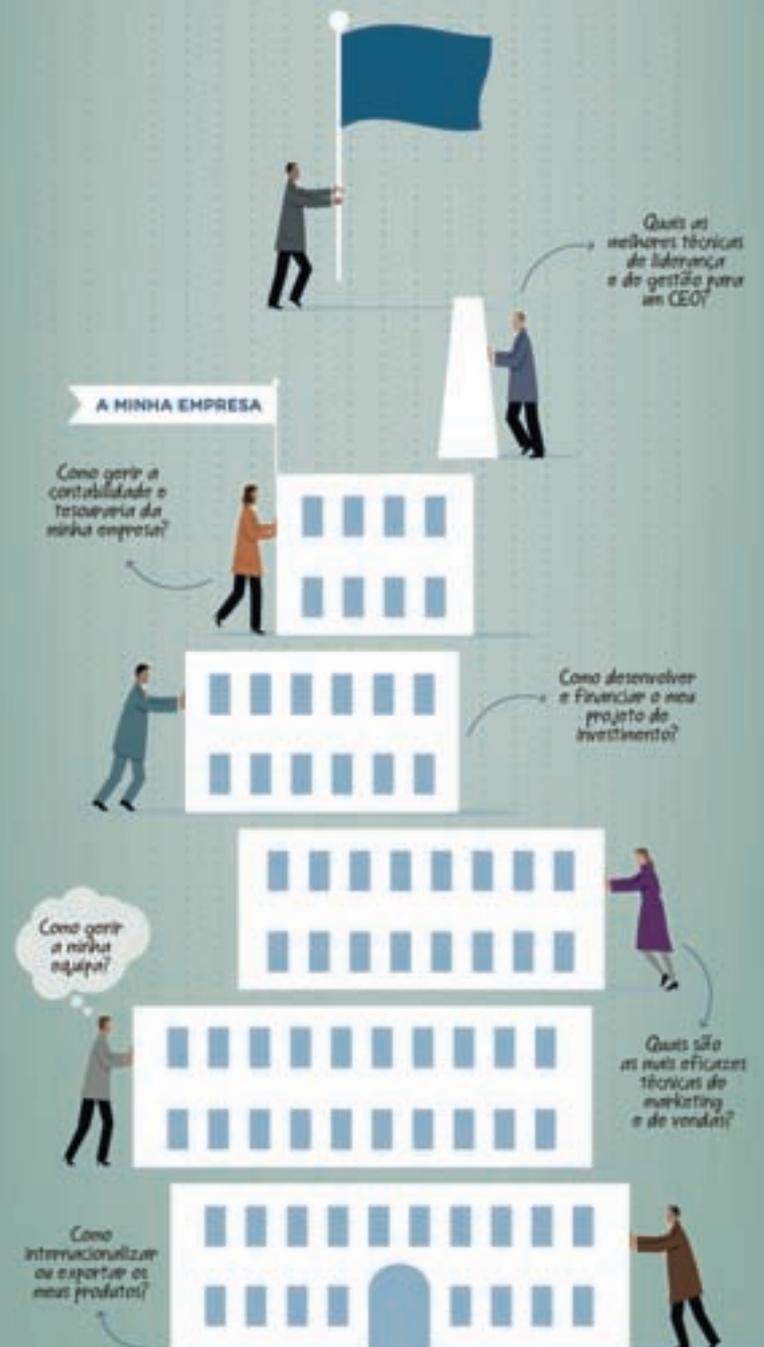
SALDO POSITIVO empresas

Caixa Geral de Depósitos

ACHA QUE SABE GERIR UMA EMPRESA?

Porque ninguém nasce ensinado, o **SALDO POSITIVO EMPRESAS** assume-se como uma ferramenta de apoio aos empresários e gestores portugueses em todas as áreas da vida de uma empresa.

Visite-nos em www.saldopositivo.cgd.pt/empresas



Esteja a par de todos os assuntos da atualidade que podem afetar o rumo da sua empresa em saldopositivo.cgd.pt/empresas

André Mão de Ferro, um dos promotores do *spin-off* Charge2Change no *pitch* final do Caixa Empreender Award.

Paula Nunes

C2C

LONGA VIDA PARA AS BATERIAS INDUSTRIAIS

Menor tempo de carregamento, melhor desempenho e metade do custo de utilização em veículos industriais. Os primeiros protótipos das baterias da Charge2Change estão já a ser desenvolvidos e, uma vez testados com êxito, terá início a fase de produção.

A Charge2Change (C2C) está a desenvolver uma tecnologia capaz de produzir baterias para veículos industriais mais eficientes em termos de carregamento, custo e ciclo de vida. Esta solução poderá vir a competir com as baterias de chumbo atualmente utilizadas, mais poluentes e mais onerosas.

A ideia para este produto surgiu na sequência de um projeto de investigação em ligas metálicas para armazenamento de energia elétrica, financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT) e que envolveu três investigadoras do Instituto Superior Técnico, do Insti-

tuto Superior de Engenharia de Lisboa e do Instituto Politécnico de Setúbal. O projeto confirmou que algumas das ligas estudadas poderiam ser aplicadas em baterias e dar origem a um produto comercializável.

O *spin-off* Charge2Change começou assim a ganhar forma pela obra dos engenheiros André Mão de Ferro, Rui Pedro Silva e Sónia Eugénio, que decidiram juntar-se às três investigadoras e levar essa tecnologia até ao mercado. A participação no Programa COHiTEC, da COTEC, tem ajudado a C2C a cumprir esse desígnio, nomeadamente, a construir um plano de negócios e a captar o investimento necessário ao desenvolvimento dos primeiros protótipos.

Os frutos não tardaram em aparecer.

O projeto C2C foi um dos dois contemplados com 100 mil euros no Programa de Aceleração Act by Cotec, atribuídos pela Caixa Capital no âmbito do Caixa Empreender Award. “Os fundos agora atribuídos vão permitir-nos estar 100% focados neste projeto, contratar uma pessoa para estar dedicada ao fabrico de elétrodos e avançar com a criação de protótipos à escala real, para de seguida serem testados em parceria com a Toyota Portugal”, explica André Mão de Ferro.

Para o engenheiro, estes programas e os estímulos financeiros que proporcionam são fundamentais para projetos em início de vida: “Tendo em conta a nossa entrada no mercado, prevista em dois a três anos, este investimento *pre-seed* é crucial para

Act by COTEC

O Acelerador de Comercialização de Tecnologias (Act) é uma iniciativa da COTEC Portugal, criada em 2009 em virtude da expansão do Programa COHiTEC, e que tem como objetivo apoiar a criação de empresas de base tecnológica e o licenciamento de tecnologias.

Este acelerador disponibiliza formação, aconselhamento e apoio no acesso a financiamento em todas as fases de desenvolvimento da ideia, incluindo a prova de conceito da tecnologia, o desenvolvimento do plano de negócios e a atração de investidores ou licenciadores para o lançamento do projeto.

O Permeability e o Charge2Change foram os dois projetos a beneficiar da ronda de investimento de 100 mil euros, atribuídos a cada um deles pela Caixa Capital – patrocinadora do Programa.

Dos 151 projetos apresentados ao Act by COTEC saíram 26 *startups*, que foram capazes de captar investimento superior a 35 milhões de euros.

desenvolvermos o projeto C2C e, por sua vez, para valorizar o investimento que foi feito numa fase inicial em investigação fundamental.”

Desenvolver protótipos e fazer prova de conceito

Existem no mercado vários tipos de baterias com tecnologias, desempenhos e custos distintos. A componente de inovação da C2C, explica André Mão de Ferro, consiste em “fabricar elétrodos de baterias através de eletrodeposição, uma técnica simples de fabrico que permite ter custos de produção mais reduzidos e garante uma maior velocidade de carregamento”. O produto estará vocacionado para o mercado de baterias de chumbo que equipam veículos elétricos – como empilhadores, carros de golfe e outros veículos industriais. Comparativamente às baterias de chumbo convencionais, as baterias C2C possibilitam uma poupança de cerca de metade do custo total de utilização.

A equipa já iniciou o desenvolvimento de protótipos de baterias de 12 volts, de tamanho semelhante às utilizadas nos automóveis. “No primeiro ano, o nosso objetivo é testar um protótipo, quer a nível laboratorial, quer a nível piloto num veículo industrial, sendo que a fase seguinte será subcontratar a produção de baterias e entrar no mercado das baterias para empilhadores elétricos”, explica André Mão de Ferro.

PERMEABILITY

DETEÇÃO PRECOCE E SIMPLES DE DOENÇAS CRÓNICAS

É pela mão de Fátima Martins e João Silva, uma dupla de investigadores nas áreas da Biologia e Bioquímica, que um novo *kit* de prevenção de doenças como a diabetes, o cancro do cólon ou a doença de Crohn pode chegar em breve ao mercado.

João Silva,

investigador da MetaboTrax, destacou as mais-valias do *kit* Permeability durante o evento da Caixa Capital, onde o projeto foi finalista.

A investigação desenvolvida por Fátima Martins e João Silva no Biocant Park e no Centro de Estudos de Doenças Crónicas (CEDOC), com financiamento da Fundação para a Ciência e a Tecnologia, conquistou 100 mil euros no âmbito do Caixa Empreender Award, devido ao seu carácter tecnológico inovador e ao potencial de mercado que apresenta.

Trata-se de um *kit* de diagnóstico, designado de Permeability. Este *kit* permite aferir – de maneira simples e não invasiva – o grau de permeabilidade do intestino, identificando assim a capacidade deste órgão em funcionar como barreira à entrada de agentes nefastos ao nosso organismo. Uma maior permeabilidade intestinal está associada a diversas doenças graves, como a diabetes, o cancro do cólon ou a doença de Crohn, sendo um indicador de alerta mesmo em estados iniciais destas doenças, ainda antes de detetadas por testes específicos.

Apesar de o *kit* Permeability funcionar como medida de rastreio para qualquer pessoa, a equipa de investigadores – denominada MetaboTrax – elegeu “um grupo-alvo específico para iniciar a sua abordagem ao mercado, que compreende a população com sobrepeso ou obesidade (com índice de massa corporal superior a 25), por ser o grupo com maior fator de risco associado a estas alterações”, explica Fátima Martins.

Investimento será canalizado para ensaios

Os ensaios *in vitro* do *kit* Permeability já foram efetuados, assim como os testes *in vivo* em modelos animais. Os ensaios em humanos são o próximo passo. É prioritariamente aqui que será aplica-

do o investimento garantido pela Caixa Capital, por via do programa de aceleração Act by COTEC (integrado no âmbito do programa COHiTEC, no qual a MetaboTrax participa). “A nossa perspetiva é que, no prazo de dois anos após o início do estudo em humanos, tenhamos todas as validações e acreditações necessárias para a comercialização do nosso produto”, explica Fátima Martins. O *roadmap* de comercialização do *kit* Permeability passa por introduzi-lo no mercado nacional no primeiro ano, seguindo-se Espanha e o resto da Europa, com estimativa de chegar aos Estados Unidos ao fim de quatro anos.

A estratégia delineada pela equipa MetaboTrax pressupõe a distribuição do *kit* em farmácias e hospitais, para que possa ser adquirido em venda livre, mediante indicação médica ou por iniciativa do paciente. Esta aposta será concretizada nos diferentes países-alvo com o estabelecimento de vários laboratórios de análise para desenvolvimento do produto – garantindo a obtenção de todas as acreditações necessárias de acordo com as normas regulatórias em vigor em cada país. Em Portugal, essa validação é atribuída pelo Instituto Português de Acreditação.

Fátima Martins adianta ainda que a dupla de investigadores já estabeleceu em Portugal “diversas parcerias com clínicas e unidades hospitalares da especialidade, como a Gastroenterologia e a Diabetologia, que identificaram o potencial da tecnologia”.

Paula Nunes

Afonso Barbosa,
CEO da SeatWish,
quer tornar a venda e troca
de bilhetes mais acessível.

Startup Braga

Um *hub* de inovação para ajudar a criar e a desenvolver projetos com potencial nos mercados internacionais. Em parceria com a Microsoft Ventures, a Startup Braga tem vários programas específicos para *startups* – pré-aceleração, aceleração e incubação.

As 18 equipas integrantes das duas primeiras edições do programa de aceleração angariaram mais de quatro milhões de euros em investimento e puderam participar num *roadshow* internacional. A SeatWish foi uma das equipas deste leque. Angariou 100 mil euros para desenvolver o projeto e integrou a grande final deste Caixa Empreender Award.

Paula Nunes

SEATWISH

BILHETES SEMPRE SEGUROS

O projeto oriundo do programa de aceleração da Startup Braga é um mercado social *on-line* de venda e troca de bilhetes para todo o tipo de eventos. Uma ideia que já conquistou mais de 65 mil utilizadores.

Alguma vez se viu impossibilitado de ir a um espetáculo, por qualquer motivo, pessoal ou profissional, e acabou por perder o dinheiro que gastou no bilhete? Foi precisamente por este risco que passou Michael Pimenta, estudante de Marketing no Instituto Politécnico do Porto. Duzentos euros gastos em bilhetes para um evento e a tentativa – negada – de recuperar o dinheiro investido junto da bilheteira. Este é um dos principais problemas das bilheteiras primárias: a falta de flexibilidade no reembolso dos ingressos.

Na verdade, os duzentos euros de Michael acabaram por não se perder – já que conseguiu vender os bilhetes a um amigo –, mas o contratempo veio a revelar-se oportuno. Afinal, outras pessoas teriam certamente o mesmo problema, e pensar nisso levou o jovem de 25 anos

a criar uma página no Facebook que pusesse em contacto direto a oferta e a procura. A página cresceu e deu origem ao maior grupo de venda e troca de bilhetes em Portugal, com quase 70 mil membros.

O embrião do projeto SeatWish começava assim a ganhar forma. Ou seja, a ideia de criar uma plataforma, um mercado social *on-line*, onde os utilizadores registados pudessem comprar, vender e trocar bilhetes para todo o tipo de eventos culturais e desportivos. Para concretizá-lo, Michael Pimenta convidou três amigos: Afonso Barbosa, de 42 anos, já experiente nestas andanças (fundou a Edigma.com, considerada uma das 200 *startups* mais inovadoras do mundo) e

que veio ocupar a posição de CEO da SeatWish; Gil Fontes, a quem coube o desenvolvimento de HTML/CSS do *site*; e Fábio Ferreira, programador na área de *web* e *mobile*, de 28 anos, que ficou responsável por todo *backend* da SeatWish.

O projeto arrancou, a ideia pegou e hoje a plataforma tem mais de 65 mil membros registados e está presente em Portugal, Estados Unidos, Brasil, Espanha e México. “A inovação da SeatWish está na utilização de elementos sociais para aumentar a confiança na venda. Todos os membros têm um perfil público e validações que fazem com que um utilizador sinta à-vontade e confiança no momento de fazer uma oferta ou uma

compra”, explica Afonso Barbosa.

O serviço prestado pela plataforma é gratuito e, além de pôr os utilizadores em contacto direto, permite-lhes seguir os seus artistas, festivais e desportos preferidos, assim como seguir outros *users*. Num futuro próximo, os utilizadores poderão transacionar os bilhetes entre si diretamente através da plataforma, sendo cobrado 10% de comissão sobre cada pagamento. Ainda assim, esta não é, para já, a principal prioridade. “O nosso foco não é a faturação, mas aumentar a comunidade”, refere o CEO. Algo que a *startup* tem vindo a fazer com grande êxito e com um *feedback* extremamente positivo: “Quando iniciámos as operações nos Estados Unidos, em Julho de 2015, tínhamos 19 mil utilizadores; passados seis meses, temos mais de 65 mil.”

De Braga para a Califórnia

A SeatWish começou por estar incubada na Startup Braga e tem também agora sede no INNOWEST, na Califórnia. O salto para fora de portas foi facilitado pelo Green Card que Afonso Barbosa conseguiu obter e que lhe garante livre-trânsito nos Estados Unidos. É aqui que se encontra o maior mercado secundário de bilhetes do mundo e que representa cerca de 15 mil milhões de dólares. “A estratégia para este mercado passa por fornecer preços mais baixos do que a concorrência e usar o poder das comunidades sociais para passar a mensagem”, desvenda Afonso Barbosa.

Apesar de o arranque do projeto ter sido feito com capitais próprios dos seus mentores e com o apoio da Microsoft (que ofereceu alojamento gratuito ao projeto por três anos), o potencial de negócio desta *startup* já captou a atenção de investidores externos. A SeatWish foi recentemente reconhecida como o projeto mais promissor do acelerador Startup Braga no Caixa Empreender Awards, tendo recebido da Caixa Capital um prémio de 100 mil euros para desenvolver o negócio.

E será para impulsionar o crescimento, de forma sustentada, que se destina esse prémio, que será canalizado para o aumento da equipa (de *marketing* e de programação) e para a promoção do projeto junto dos mercados americano e brasileiro. “A médio prazo, pretendemos adicionar à plataforma fontes de bilhetes secundários, componentes sociais e implementar fontes de rentabilização” define o CEO.

Até ao verão, a SeatWish irá lançar também a versão *app* da plataforma para os sistemas operativos Android e iOS (iPhone e iPad).

SCRAIM

CERTIFICAÇÕES MAIS RÁPIDAS E EFICIENTES

Um serviço que centraliza toda a informação sobre projetos de certificação em curso nas empresas é a grande aposta da Strongstep, um *spin-off* da Universidade do Porto.

Designed by gurus, implemented by specialists, validated by the industry. Este é o lema do Scraim, um serviço *on-line* de gestão integrada de projetos, que permite às organizações standardizar as melhores práticas internacionais em engenharia, desenvolvimento e qualidade, e a acelerar a certificação dos seus processos.

O Scraim foi concebido especificamente a pensar nas necessidades dos gestores de projeto de empresas nos setores das telecomunicações, banca, saúde ou TIC. Centraliza toda a informação sobre os projetos em curso e torna-a acessível a qualquer momento e em qualquer lugar, via *Web* ou aplicação móvel, garantindo assim um maior controlo sobre o cumprimento de prazos e orçamentos, bem como sobre a qualidade dos processos.

“O Scraim é um acelerador de certificações internacionais, permitindo aos nossos clientes atingir esse objetivo quatro vezes mais rapidamente e reduzindo o custo em seis vezes. É neste nicho que nos inserimos e onde nos queremos destacar”, explica César Duarte, Chief Technology Officer (CTO) da Strongstep, a empresa portuense de melhoria de processos na engenharia de *software* responsável por este produto inovador.

Antes do Scraim, fora desenvolvido um protótipo, resultado de dois anos e meio de investigação realizada pela Strongstep em parceria com a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto e a Multicert – um projeto de I&D que envolveu meio milhão de euros de investimento. O protótipo da ferramenta

acabaria por ganhar novo fôlego quando César Duarte se cruzou com Pedro Castro Henriques, CEO da Strongstep, e após conversações sobre o potencial do projeto, aceitou o desafio de integrar a equipa e “levar o Scraim a outros voos, começando por torná-lo num produto comercializável e incorporá-lo como um *spin-off* da Strongstep para o explorar, nascendo assim o Scraim”, explica o CTO.

Neste momento, o produto encontra-se já *on-line* e disponível para compra, acusando boa receptividade. “Temos vários clientes e potenciais clientes (empresas que ainda não pagam por terem menos de cinco utilizadores), e o *feedback* tem sido positivo, mas temos ainda muito trabalho a fazer”, refere César Duarte. A melhoria contínua do produto e o refinamento da estratégia de negócio para avançar para outros mercados estão entre as prioridades para 2016.

Regressar a Silicon Valley

A Strongstep foi uma das *startups* integrantes do Acelerador inRes, coordenado pela Carnegie Mellon University Portugal (CMU Portugal), que levou várias tecnológicas nacionais aos Estados Unidos, nomeadamente a Pittsburgh (onde fica a sede da CMU) e a Silicon Valley, para vários *workshops* e sessões de apresentação dos seus projetos a possíveis investidores americanos.

O potencial de negócio do projeto Scraim acabou por captar também a atenção da Caixa Capital, que lhe atribuiu 50 mil euros no âmbito do Ciclo Caixa



Paula Nunes

Pedro Castro Henriques,
CEO da Strongstep.

Empreender Award. Segundo César Duarte, esse prémio servirá para financiar o regresso da Strongstep aos Estados Unidos, no sentido de continuar a desenvolver o trabalho de *networking*, validação de produto e de prospeção de investimento iniciado durante o inRes. “Os Estados Unidos são um mercado-alvo para o Scraim, não só pela sua dimensão em número de empresas tecnológicas e certificadas, como também pelo facto de ser lá que se encontram os nossos atuais parceiros estratégicos – o Software Engineering Institute e o CMMI Institute”, refere o CTO.

Por outro lado, o investimento da Caixa Capital será também direcionado para aumentar a equipa do Scraim, que neste momento conta com seis elementos, com diferentes valências – desde a engenharia de *software*, à programação *Web* e *mobile*, até ao *design*. “O nosso objetivo é garantir que temos todo o suporte para acompanhar as vendas do produto, o desenvolvimento e a infra-estrutura”, adianta César Duarte.

inRes

Um programa de aceleração vocacionado concretamente para ideias na área das TIC que se encontram ainda numa fase muito inicial de desenvolvimento. Trata-se de uma iniciativa do Programa CMU Portugal (Carnegie Mellon University), financiada pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia. O inRes proporciona aos potenciais empreendedores um período de formação inicial, ministrado em Portugal, seguido de um período imersivo de dois meses em Pittsburgh, nos Estados Unidos, orientado pela CMU.

O Scraim recebeu 50 mil euros da Caixa Capital por via deste programa de aceleração e por isso foi finalista no último *pitch* do Caixa Empreender Award, ganho pela Prodsmart.



João Azevedo
Gestor Caixa Empresas

Caixa Empresas
Empreendedorismo

VAMOS FALAR DE EMPREENDEDOR PARA EMPREENDEDOR.

Se há um banco que conhece o seu setor, é a Caixa.

Um empreendedor é, por definição, alguém com iniciativa. Seja para começar um novo negócio, seja para tornar maior aquele que, entretanto, não tem parado de crescer. E a melhor forma de a Caixa demonstrar que acredita nos empreendedores é contribuir para os seus projetos com soluções de crédito, tesouraria e serviços, investir com capital de risco no seu desenvolvimento e apoiá-los através de gestores experientes.

Fale connosco, de empreendedor para empreendedor.

Encontre em saldopositivo.cgd.pt toda a informação sobre criação de empresas e incentivos ao empreendedorismo.



**HÁ UM BANCO QUE AJUDA A DAR CERTEZAS AO FUTURO.
A CAIXA. COM CERTEZA.**

www.cgd.pt | 707 24 24 77 (8h às 22h, todos os dias do ano)