



# Relatório de Gestão (versão pública)

| Exercício de 2022



## **«FOREWORD»**

*Madan Parque* provides an excellent location for hosting high-tech companies, which benefit from their physical proximity to the Caparica Campus, among other advantages. The potential for collaboration with applied research teams from various academic units at *NOVA University of Lisbon* is one of *Madan Parque's* distinctive features in the context of facilities promoting qualified entrepreneurship, particularly by encouraging the creation of technology-based companies (spin-offs, scale-ups, and startups).

*Egas Moniz School of Health & Science* became a Founding Associate of *Madan Parque* in April 2020, diversifying the innovation ecosystem by introducing new areas of expertise. The integration of these areas into the ecosystem has increased the available resources and, in a similar fashion, expanded the entrepreneurial potential. This will enable the cross-fertilization of different knowledge domains, potentially leading to unique entrepreneurial projects that can introduce new products and services to the market.

From the perspective of *Madan Parque's* tenant companies, the involvement of new university-affiliated actors in the ecosystem is viewed as highly beneficial, as it holds the latent potential to foster new partnerships and opportunities for engagement in formal knowledge transfer mechanisms from academia to society.

The basic services offered to physical incubation clients (OFFICE and COWORK) and virtual incubation have significantly contributed to *Madan Parque's* appeal on a national level, reinforcing its mission as a Science and Technology Park, with the added dimension of a Technology-Based Incubator.



In this context, we can highlight the following services:

- Offering a diverse range of financial instruments (especially European) that is supported by a multidisciplinary network of international partners (over 150 entities).
- Specific activities to foster networking among incubated entrepreneurial projects and various stakeholders within the ecosystem.
- Facilitating strategic partnerships with reputable organizations supporting entrepreneurship and R&D+I activities (such as *IAPMEI*, *StartUP Portugal*, *AIP*, *ANI*, *AICEP*, and *StartUP Grind*, among others).
- Due diligence services aimed at supporting the formalisation of application processes for national and international investment rounds.
- Cultivating partnerships with service providers critical for the development of incubated entrepreneurial projects, including areas such as taxation and accounting, legal advice, digital marketing, 3D prototyping, advanced training in relevant topics, credits for using platforms, cloud services, and software (commonly known as "perks").

On another note, it is essential to emphasize that the financial sustainability of the Madan Parque project faced various threats in the recent past, largely due to global market instability, which affected the liquidity of some of the installed companies, particularly the more vulnerable ones.

It is a fact that *Madan Parque* has leveraged its close relationships with various national and European innovation ecosystems, notably through participation in cooperative networks and in significant programs and projects for the Association and the ecosystem as a whole.



This aspect continued to be reinforced in 2022, not only through the successful implementation of the European project *EYE - Erasmus for Young Entrepreneurs* but also due to institutional contacts and best practices brought by new team members, resulting from substantial changes in the human resources structure implemented from the second half of 2019.

In the current context, the provision of spaces dedicated to the physical incubation of technology-based companies (OFFICE and COWORK modes) is limited to the headquarters building. Additionally, there is the "Virtual Incubation Program," which has experienced high growth since the beginning of 2020 (7 companies) and reached 19 companies by the end of 2022 (a 171% increase in just three years).

Furthermore, it is clear that the COVID-19 pandemic and, later, the conflict in Ukrainian territory have altered work methodologies and the types of some new clients. Madan Parque took advantage of the lockdown periods to rethink its operation, leading to the creation of new services to accommodate micro-enterprises, individual entrepreneurs, remote workers, etc. The increase in the number of *StartUP Visa* projects contracted by *Madan Parque*, along with some remote workers who left Russia and Belarus, further strengthened the occupation of flexible and functional spaces which are, by definition, better suited to the needs of such clients who, in some cases, do not have a daily presence in our facilities.



## NOTA INTRODUTÓRIA

O *Madan Parque* proporciona uma localização de excelência para o acolhimento de empresas de elevada intensidade tecnológica, as quais beneficiam da proximidade física ao «Campus» da Caparica, mas não apenas. O potencial de relação com as equipas de investigação aplicada das várias unidades orgânicas da *Universidade NOVA de Lisboa* é uma das características diferenciadoras do *Madan Parque* no contexto das infraestruturas que promovem o empreendedorismo qualificado, nomeadamente através do estímulo à criação de empresas de base tecnológica («spin-offs», «scale-ups» e «startups»).

A adesão da *Egas Moniz School of Health & Science* enquanto Associado Fundador do *Madan Parque* foi concretizada em Abril de 2020. Tal permitiu diversificar o ecossistema de inovação, ao trazer novas áreas do conhecimento. A junção dessas áreas ao ecossistema veio aumentar a capacidade instalada e, da mesma forma, aumentar o potencial de empreendedorismo, na medida em que vai permitir o cruzamento de diferentes saberes, do qual podem resultar projetos empreendedores diferenciados que possam trazer para o mercado novos produtos e serviços.

Do ponto de vista das empresas do *Madan Parque*, o envolvimento de novos atores de génese universitária junto do ecossistema é considerado bastante positivo, na medida em que tem um potencial latente de proporcionar novas parcerias, tal como novas oportunidades de envolvimento nos mecanismos formais de transferência de conhecimento da academia para a sociedade.

Os serviços básicos disponibilizados aos clientes de incubação física (OFFICE e COWORK) e de incubação virtual têm contribuído de forma decisiva para a atratividade do *Madan Parque* no contexto nacional, sustentando assim a sua missão enquanto Parque de Ciência e Tecnologia, à qual acresce a valência de Incubadora de Base Tecnológica.



Neste contexto, podemos destacar os seguintes serviços:

- Oferta de um leque variado de instrumentos financeiros (nomeadamente europeus), que está ancorada numa rede multidisciplinar de parceiros de âmbito internacional (+150 entidades);
- Atividades específicas de dinamização do «networking» entre os projetos empreendedores incubados e os diferentes atores do ecossistema;
- Dinamização de parcerias estratégicas junto de entidades de referência que apoiam atividades de empreendedorismo e de IDT+i (*IAPMEI, StartUP Portugal, AIP, ANI, AICEP e StartUP Grind*, entre outros);
- Serviços de «due diligence» que têm por objetivo o apoio à formalização dos processos de candidatura a rondas de investimento a nível nacional e internacional;
- Dinamização de parcerias com prestadores de serviços que são críticos para o desenvolvimento dos projetos empreendedores incubados como, por exemplo: fiscalidade e contabilidade; assessoria jurídica; marketing digital; prototipagem via 3DP; formação avançada em tópicos de interesse; créditos para a utilização de plataformas, serviços «cloud» e «software» (as denominadas «perks»).

Numa outra nota, importa reforçar que a sustentabilidade financeira do projeto *Madan Parque* sofreu várias ameaças num passado recente, devidas em grande parte à instabilidade dos mercados a nível global, a qual afetou a liquidez de algumas empresas instaladas (nomeadamente as mais frágeis).

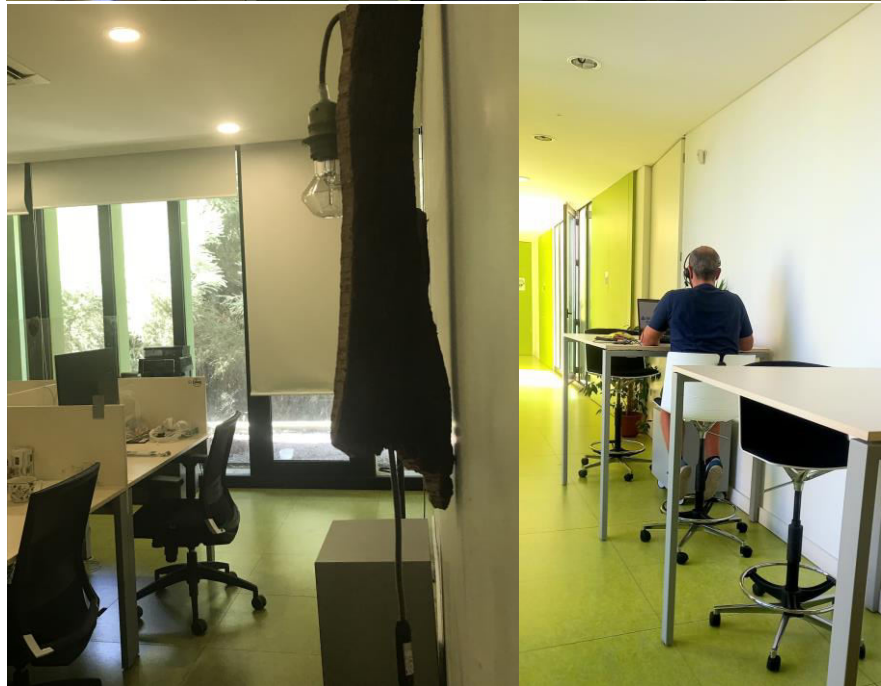
É um facto que o *Madan Parque* tem explorado a relação de proximidade junto de vários ecossistemas de inovação nacionais e europeus, designadamente através da participação em redes cooperativas, em programas e projetos de relevo para a Associação e o ecossistema no seu todo.



Esta vertente continuou a ser reforçada em 2022, não apenas mediante a implementação bem-sucedida do projeto europeu *EYE – Erasmus for Young Entrepreneurs* mas, também, em função dos contatos institucionais e das boas práticas trazidas pelos novos elementos da equipa, que decorrem das alterações substanciais na estrutura de recursos humanos consumada a partir da segunda metade de 2019.

No contexto actual, a oferta de espaços dedicados à incubação física de empresas de base tecnológica (modalidades OFFICE e COWORK) resume-se ao edifício-sede. Acresce o “Programa de Incubação Virtual”, que tem tido uma taxa elevada de crescimento desde o início de 2020 (7 empresas) para chegar a 19 empresas no final de 2022 (aumento de 171% em apenas três anos).

Ainda neste alinhamento, é por demais evidente que a pandemia que foi provocada pela COVID-19 e, posteriormente, o conflito em território ucraniano, veio alterar as metodologias de trabalho e a tipologia de alguns dos novos clientes. O *Madan Parque* aproveitou os períodos de confinamento para repensar a sua operação, levando à criação de novos serviços para acolher microempresas, empreendedores individuais, «remote workers», etc. O aumento do número de projetos *StartUP Visa* contratualizados pelo *Madan Parque*, a que se juntaram alguns «remote workers» que abandonaram a Rússia e a Bielorrússia, veio reforçar a ocupação de espaços flexíveis e funcionais, por definição melhor adaptados às necessidades de tais clientes que, em alguns casos, não tem presença diária nas nossas instalações.





## PARTE 2 – INSTALAÇÕES E PATRIMÓNIO

As instalações atuais têm uma área bruta de construção de 3.097 m<sup>2</sup>. A área útil ocupada pelas empresas aproxima-se dos 1.600 m<sup>2</sup>, se contabilizarmos os espaços de escritório e as áreas técnicas que são objecto de contratos de prestação de serviços de incubação. Os espaços comuns do edifício estão distribuídos pelas seguintes tipologias: **A** – Salas de reunião; **B** – Sala de sistemas e **C** – Salas de arrumos.

Para além daqueles espaços, o edifício dispõe ainda de um espaço de cafetaria com área de 55 m<sup>2</sup> (entrou em funcionamento em Outubro de 2009), bem como uma caixa Multibanco (explorada pela CGD).

Ainda no âmbito das instalações, foram desenvolvidas diversas atividades em 2022, de entre as quais se destacam:

- Reversão de um espaço livre junto à Recepção do edifício para «cowork» no regime de «hot desk» e agendamento por via electrónica (plataforma *SKEDDA*, que já é utilizada para a reserva das salas de reunião). Este espaço alberga 3 postos de trabalho;
- Colocação de mais «power cubes» e amplificadores de sinal WI-FI nos espaços de «cowork» acima mencionados, garantindo assim as condições mínimas de funcionamento e de conectividade;
- Criação de três novos espaços de «cowork» em áreas livres do edifício: um deles sito no piso #1, nas traseiras da sala ocupada pela *Nano4Global* (funcionou como recepção do espaço antes ocupado pela *VW*), tendo os outros dois espaços nascido no piso #2: um deles situa-se num átrio que estava sem utilização junto à *SQIMI* e o outro num corredor contíguo, tirando partido de uma grande parede diante de uma porta com acesso a jardim interior. Cada um destes espaços alberga 3/4 postos de trabalho que estão a ser rentabilizados por via de contratos de longa duração («fixed desk» para clientes do Programa de Incubação Física COWORK e projetos *StartUP Visa*). A capacidade total instalada é, pois, de 22 postos de trabalho neste contexto;

- Desenvolvimento do estudo prévio para um «phone booth» a instalar no piso inferior do edifício. Trata-se de um projeto desenvolvido em cocriação entre o *Madan Parque* e a *Oficina d'Almada Makerspace*, cuja fase de construção e instalação vai transitar para 2023 (prevê-se que ocorra em meados de Fevereiro). Este projeto decorre da necessidade expressa por várias empresas quanto à disponibilização de um espaço reservado próprio para reuniões «online». Evitar-se-á assim que as «calls» interfiram com as atividades de escritório e, por outro lado, garanta-se uma utilização mais racional das duas salas de reunião que estão disponíveis no piso #1 do edifício.



## **PARTE 3 – ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS**

### **3.1.1 EMPRESAS RESIDENTES**

Este eixo preconiza diferentes modalidades de incubação, nomeadamente: **1)** Incubação Física OFFICE; **2)** Incubação Física COWORK (operação sustentada neste ano); **3)** Incubação Virtual e **4)** Incubação *Startup Visa*. Os três primeiros programas de incubação estão direcionados para dois perfis de empresas de base tecnológica: «Startups» (com menos de 3 anos) e «Tech» (com mais de 3 anos, mas fortemente inovadoras). O Programa de Incubação *Startup Visa* prevê o acolhimento de projetos empreendedores de base tecnológica, alinhados com as valências científicas dos ecossistemas da *Universidade NOVA de Lisboa* e da *Egas Moniz*, as Prioridades de Especialização da *Área Metropolitana de Lisboa* e, claro está, com os pressuposto-base da *Estratégia Nacional para o Empreendedorismo* (que foi lançada em 2016).

Tendo em conta o novo alinhamento estratégico do *Madan Parque* quanto à gestão das empresas instaladas e à admissão de novos clientes (empresas e projetos empreendedores), é proposta uma análise detalhada dos indicadores dos vários Programas de Incubação nos anos de 2020, 2021 e 2022.

A tabela que se segue, apresenta-nos a série temporal com o número de clientes dos Programas de Incubação (incubação física/OFFICE, incubação física/COWORK e incubação virtual) no período considerado. Acresce algumas notas explicativas.

Nome da Empresa	Situação em 31-12-2020	Situação em 31-12-2021	Situação em 31-12-2022	Observações
Advicefront PT (agora FNZ PT)			Incub. COWORK	novο cliente em 2022
Albatroz Digital	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2020
AlmaScience		Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2021
Best Account	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	novο cliente em 2020
Biginsights			Incub. virtual	novο cliente em 2022
Blueorizon	Incub. OFFICE	contrato não renovado		promover a rotação de empresas
Boereboom Invitro	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2013
Blueorizon	Incub. OFFICE	contrato não renovado		promover a rotação de empresas
Care4IT	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
Cough Monitoring		Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2021
Defining Future Options	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2016
Do In ARK		Incub. virtual	Incub. virtual	novο cliente em 2021
Domontic Unipessoal			Incub. virtual	novο cliente em 2022
Duallstudio	Incub. OFFICE	Incub. virtual	rescisão do contrato	por iniciativa da empresa
Ecophysis	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2020
Edições Hórus		Incub. virtual	rescisão do contrato	em Agosto'22, por falta de pagamento
EMOBTEC	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
Eugénio Ribeiro		Incub. COWORK		novο cliente em 2021: CURTA DURAÇÃO
Filipe Guerra			Incub. COWORK	novο cliente em 2022
Findhu		Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2021
ForJUMP			Incub. COWORK	novο cliente em 2022
GUDA	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
High Value Consulting		Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2021
Holos	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2009
I-Gen	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2014
Ignitionconcept			Incub. COWORK	novο cliente em 2022
Inncloud			Incub. OFFICE	novο cliente em 2022
Innova (junior empresa)			Incub. virtual	novο cliente em 2022
Invisible Pixel		Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	novο cliente em 2021
JavaLi	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	reduziu a área em 80%
Koala Tech	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2018
Land et Terrain		Incub. OFFICE	rescisão do contrato	em Março'22, por falta de pagamento

**Tabela 1 – Distribuição de Empresas e de Projetos Empreendedores pelos Programas de Incubação (Dez'20 a Dez'22): Parte I**

Nome da Empresa	Situação em 31-12-2020	Situação em 31-12-2021	Situação em 31-12-2022	Observações
Lasting Values	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2017
Magycal Interactive	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2017
Mário Maria Branco		Incub. virtual	Incub. virtual	novos cliente em 2021
MicroHarvest			Incub. virtual	novos cliente em 2022
Mindshaker	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
Nano4Global			Incub. OFFICE	novos cliente em 2022
Neon Art Conservation		Incub. virtual	Incub. virtual	novos cliente em 2021
NMT	Incub. OFFICE	contrato não renovado		promover a rotação de empresas
Pareto IT	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
Perspetiva Fulgurante			Incub. virtual	novos cliente em 2022
PowerUP-ICT	Incub. virtual	Incub. virtual	rescisão do contrato	em Junho'22, por falta de pagamento
Qualitas Instruments	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2009
RENESAS (ex-Dialog Semi)	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2009
Renting Point	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
Scopphu	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2017
Senha Consultoria	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2009
Sítio & Lugar	Incub. OFFICE	contrato não renovado		promover a rotação de empresas
Skyweb	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	contrato não renovado	promover a rotação de empresas
SMBS	Incub. OFFICE	contrato não renovado		promover a rotação de empresas
SQIMI	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2009
STAB Vida	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2009
Sticoberturas	Incub. virtual	Incub. virtual	Incub. virtual	
Teksajo - Sist. Informação			Incub. OFFICE	novos cliente em 2022
Uncommon Soul			Incub. COWORK	novos cliente em 2022
Unparallel Innovation	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2013
Useful Gravity (Builtrix)		Incub. virtual	Incub. virtual	novos cliente em 2021
Uxvolution			Incub. virtual	novos cliente em 2022
Virtual Paper	Incub. OFFICE	Incub. COWORK	Incub. COWORK	
Virtual Twin		Incub. virtual	Incub. virtual	novos cliente em 2021
Volkswagen Group Serv	Incub. OFFICE	contrato não renovado		por iniciativa da VW
Waterstone	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	Incub. OFFICE	2015
White Lion		Incub. COWORK		novos cliente em 2021: CURTA DURAÇÃO

**Tabela 2 – Distribuição de Empresas e de Projetos Empreendedores pelos Programas de Incubação (Dez'20 a Dez'22): Parte II**

Mediante a análise de cada um dos períodos considerados, foram produzidas várias inferências as quais sustentam os comentários que se seguem:

PROGRAMA	Situação em 31-12-2020	Situação em 31-12-2021	Situação em 31-12-2022
Incub. OFFICE	27	25	26
Incub. COWORK	0	3	6
Incub. Virtual	9	16	19
	<b>36</b>	<b>44</b>	<b>51</b>

**Tabela 3 – Número Acumulado de Empresas (Dez'20 a Dez'22)**

- A estratégia de rotação de empresas foi implementada pelo final de 2020;
- Foram rescindidos vários contratos, devido à falta de pagamento dos serviços prestados;
- Verificou-se um crescimento sustentado do número de clientes integrados no “Programa de Incubação VIRTUAL”: o número de clientes duplicou em apenas 2 anos (**9 clientes** em 2020 e **19 clientes** em 2022). Este resulta decorre também da campanha digital de angariação de clientes, que foi lançada no final do primeiro trimestre de 2021:



- O “Programa de Incubação COWORK” foi lançado em 2021 e desde logo começaram a surgir os primeiros clientes. O número duplicou em apenas 1 ano (**3 clientes** em 2021 e **6 clientes** em 2022);
- Acrescem a estes números as equipas *StartUP Visa*, contando o *Madan Parque* com **9 contratos** em 31 de Dezembro. Estiveram também activos outros **3 contratos**, sendo que **1 contrato foi rescindido** devido à desagregação da equipa (em Abril) e **2 contratos terminaram**, por terem sido criadas empresas (mês de Abril pelo projeto *BioWater* e mês de Julho pelo projeto *ForJUMP*).



### 3.1.2 PROGRAMAS NACIONAIS

Participação ativa nos programas nacionais de apoio aos empreendedores, sendo de destacar:

- **StartUP VISA:** o *Madan Parque* continua envolvido neste programa, enquanto incubadora acreditada. Prestamos serviços de apoio ao «softlanding» de projetos empresariais com origem em países fora do Espaço Schengen. Transitaram 7 projetos empresariais de 2021 (3 do Irão, 3 da Rússia e 1 do Brasil), aos quais se juntaram 3 novos projetos empresariais (2 da Rússia e 1 da Bielorrússia), cujo processo negocial junto do *IAPMEI* e do *Madan Parque* arrancou em 2021, ainda que a sua instalação nos espaços de «cowork» apenas tenha ocorrido em 2022;

Ainda neste contexto, junto se apresenta a lista dos projetos acompanhados por esta entidade ao longo de 2022 e respectivo desenvolvimento:

Nome	ID projeto	Origem Promotore(s)	Novo em 2022?
Dr.Web	343	Irão	não
Farmer.TO	358	Rússia	não
FORA	273	Rússia	não
IIDC	246	Irão	não <b>(contrato até Abril)</b>
MINA	372	Brasil	não
NRT Space	338	Rússia	não
Soundsafe	201	Irão	não
Gaille Reports	615	Rússia	SIM
Infungible	648	Bielorrússia	SIM
YT.life	261	Rússia	SIM <b>(mudou de incubadora)</b>
BioWater	206	Irão	<b>(empresa criada em Julho)</b>
ForJUMP	368	Irão	<b>(empresa criada em Abril)</b>



- **Medida Empreende XXI:** este programa apoia a criação e desenvolvimento de novos projetos empresariais, num montante até 85% do total elegível, sendo 40% via subsídio não reembolsável e 45% via empréstimo sem juros. Os restantes 15% deverão ser assegurados por capitais próprios. Importa ainda referir que o Aviso de Abertura de Candidaturas será lançado somente no primeiro trimestre de 2023.



## 3.2 ECOSSISTEMA E «BIZ DEVELOPMENT»

Para além das atividades antes enunciadas, foram ainda desenvolvidas atividades em que interagimos com o ecossistema e em que colaborámos ativamente com os empreendedores e as empresas instaladas no *Madan Parque*, sempre com o objetivo de promover o amadurecimento do ecossistema e de fortalecer os «outcomes» dos seus atores.

### 3.2.1 «Call» INNOV-ID | Portugal Ventures

Três equipas do *Madan Parque* (*Carlos Magno*, *ForJUMP* e *DES Solutio*) foram apoiadas no processo de candidatura à «call» **INNOV-ID** da *Portugal Ventures*. A *DES Solutio* chegou à ronda final mas, infelizmente, não obteve financiamento. Foi aconselhada a candidatar-se



à «call» de 2023.

### 3.2.2 Preparativos para o WebSummit

Organizámos várias sessões de mentoria de preparação das startups que se apresentaram pela primeira vez no *WebSummit* (**programa ALPHA**), tendo envolvido empresas que já estiveram presentes em edições anteriores. Os mentores do Madan Parque trabalharam ativamente na preparação das equipas, tendo abordado diferentes aspetos relacionados com o desenvolvimento do negócio e a preparação do lançamento de produtos/serviços para o mercado.



**NOTA:** na foto acima temos, em primeiro plano, um empreendedor experiente do **Madan** e que passo a sua experiência aos restantes colegas estrangeiros (quase todos eles participantes no **Programa StartUP Visa pelo Madan**).

### 3.2.3 Participação no WebSummit

Através da nossa parceria com a *StartUP Portugal*, 4 startups passaram pelo **Programa Road 2 WebSummit** e estiveram presentes naquele evento. Tiveram oportunidade de se promover, reunir informação e fazer «pitching» junto de potenciais investidores.



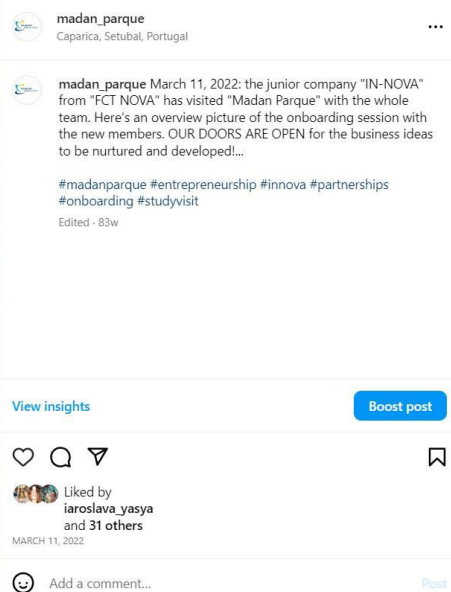
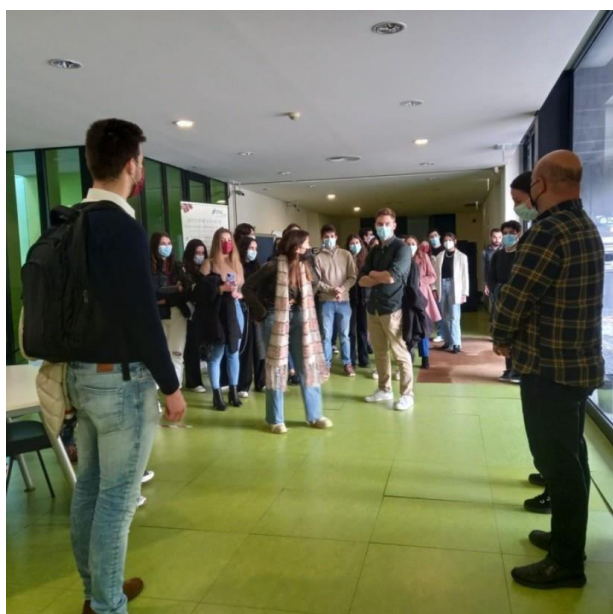
No último dia do certame, a Sr.ª Presidente da *Câmara Municipal de Almada*, Inês de Medeiros, visitou o «stand» onde o *Madan Parque* se encontrava e reuniu todas com as suas startups. Todas elas se apresentaram à Sr.ª Presidente, discorrendo sobre o seu modelo de negócio e, também, sobre a forma como o *Madan Parque* as apoia nestas iniciativas e noutras de cariz semelhante.



#### **3.2.4 Parceria com a júnior empresa IN-NOVA**

Esta júnior empresa foi fundada em 2020 na *FCT NOVA*, com o intuito de promover as competências dos estudantes ao integrá-los em projetos reais. Pretende, assim, aproximar a componente académica à realidade profissional. A *IN-NOVA* está focada na criação de um espaço de trabalho ilimitado, nas mais variadas áreas de conhecimento. A sua especialização passa pela robótica e pela instrumentação aplicada, a que acresce o desenvolvimento «Full Stack», a eletrónica e a prototipagem.

A *IN-NOVA* associou-se ao *Madan Parque* em 2022, através do seu “Programa de Incubação Virtual”. Foram frequentes as reuniões de equipa que tiveram lugar nas nossas instalações e que muito contribuíram para o entrosamento da empresa com a nossa equipa e a nossa comunidade empresarial. Foram dados passos importantes no sentido de promover a ativação da marca do *Madan Parque* no Campus da Caparica, sendo a *IN-NOVA* o nosso principal embaixador junto dos alunos e potenciais empreendedores.



### **3.2.5 Eventos «Beach Meetup»**

Foi criado em 2017 um espaço de encontro a que se chamou «Coffee Talks», com os seguintes objetivos: **A)** promover a troca de informações e contatos entre os representantes das empresas; **B)** promover o estabelecimento de parcerias entre as empresas e/ou entre estas e o *Madan Parque*; **C)** disseminar informação sobre os «achievements» das empresas e do próprio *Madan Parque*; **D)** reforçar o espírito de comunidade e de proximidade no seio do ecossistema.

Após os tempos difíceis da pandemia, o conceito evoluiu para «Beach Meetup» e vamos agora para fora do edifício, mais concretamente para a sala principal do N/ parceiro *Dr. Bernard*. O formato alterou um pouco, uma vez que o programa envolve 2-3 «pitching sessions» por startups da casa, para além de contarmos sempre com a presença de entidades externas cujas atividades «core» se relacionam com o empreendedorismo, nas suas mais variadas dimensões (*StartUP Portugal, IAPMEI, UNION – Venture Builders, AHK, etc.*). Foram organizados dois eventos em 2022: 20 de Julho e 17 de Novembro, tendo cada um deles contado com a presença de +20 empresas/empreendedores *StartUP Visa*, membros do Conselho de Administração e representantes das entidades externas convidadas.

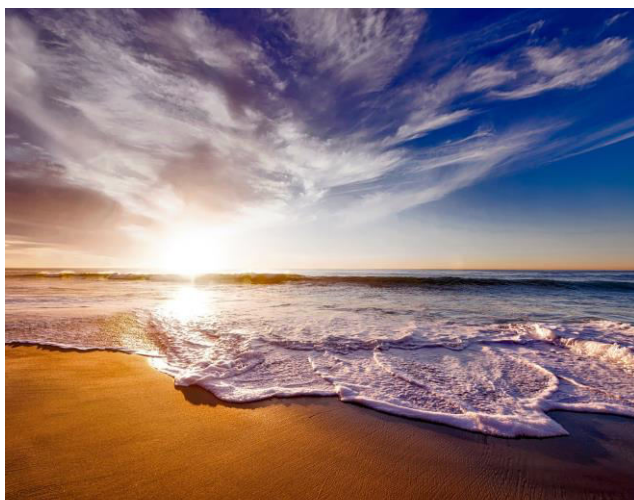


## MADAN PARQUE Beach MeetUp

JULY 20, 2022  
AT 5 PM  
DR. BERNARD  
COSTA DE  
CAPARICA



Erasmus for Young  
Entrepreneurs



Beach  
MeetUp

17 NOVEMBER'22 | 5PM

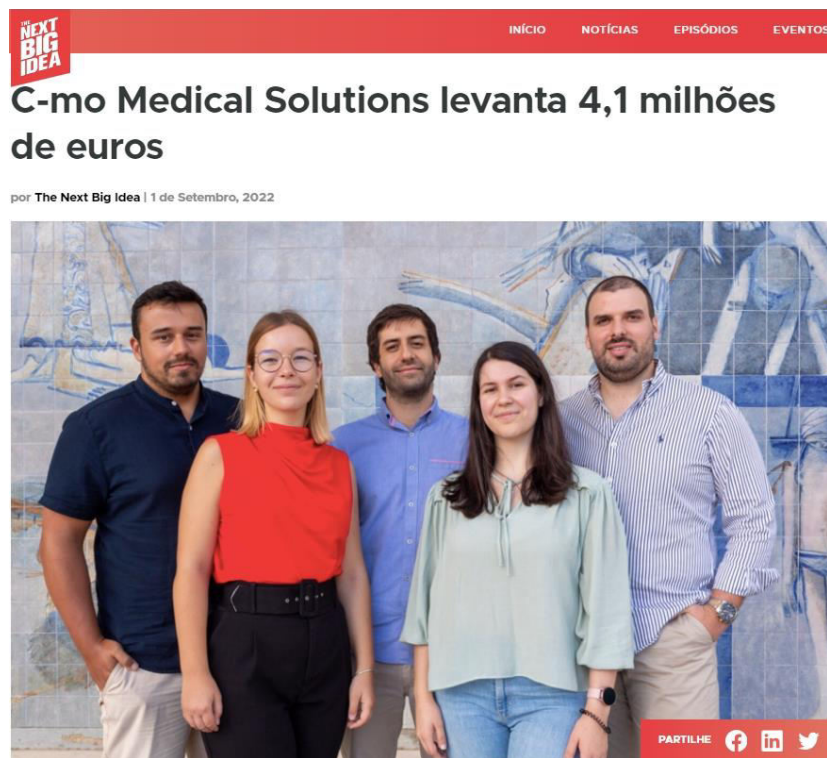
@ DR. BERNARD  
COSTA DE CAPARICA



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

### 3.2.6 Startups com investimento

Duas startups do *Madan Parque* captaram investimento em 2022. Uma delas foi a **C-MO Medical Solutions**, cujos fundadores são «alumni» da *FCT NOVA*). A primeira ronda de investimento e única em 2022, ficou concluída no mês de Agosto. Estamos a falar de um investimento «seed» de 4.1 milhões de Euros, divididos entre 300.000 Euros aportados pela *Portugal Ventures* e 3.8 milhões de Euros da responsabilidade de dois fundos de investimento alemães (*High-Tech Gründerfonds* e *Boehringer Ingelheim VF*).



A outra startup chama-se *MicroHarvest Portugal* e é uma subsidiária da startup alemã *MicroHarvest GmbH*. Esta última assegurou um investimento «Series A» de 8.5 milhões de Euros, que será utilizado para a aceleração da empresa em Portugal (incubação virtual no *Madan Parque* a partir de Agosto de 2022) com recrutamento massivo e a instalação de unidade de produção em território nacional, numa outra localização que não a Caparica.

Empreendedores Negócios

biotecnologia · Empresas · start-ups

## Startup de biotecnologia MicroHarvest levanta 8,5 milhões de euros para entrar em Portugal

Paulo Marmé  
20 Setembro, 2022 10:00

Startup MicroHarvest levanta ronda Série A de 8,5 milhões de euros para acelerar recrutamento e entrar em Portugal para desenvolver o "sistema mais rápido de produção de proteínas unicelulares".



<https://www.forbespt.com/startup-de-biotecnologia-microharvest-levanta-85-milhoes-de-euros-para-entrar-em-portugal/>



MicroHarvest is now also in Portugal!

We are excited to announce our Portuguese subsidiary is alive. While the team keeps growing in Hamburg, we are setting things up in #Lisbon with the help of Madan Parque. Keep your eyes peeled for our recruitment and other activities starting soon!

#startup #growth #Portugal #Germany #futureoffood #alternativeproteins #sustainability #biotech



### **3.3 PARCERIAS ESTRATÉGICAS NACIONAIS**

Este eixo focou-se na atividade de dinamização de capacitação e «networking», tanto internamente na organização de eventos que abordam temas de interesse para as empresas instaladas, quer externamente na dinamização de parcerias com entidades terceiras e, também, a participação em várias iniciativas de concursos de ideias, financiamento e «networking».

#### **3.3.1 CAPACITAÇÃO E MENTORIA PERMANENTE**

Foram desenvolvidas atividades de formação avançada nas áreas comerciais e de comunicação, na gestão de tesouraria e na gestão de projetos. Foram realizadas as ações de mentoria e «coaching» gratuito em três níveis:

- **Internas:** empresas incubadas e projetos em fase de lançamento;
- **FCT NOVA:** projetos em fase de lançamento com origem na *FCT NOVA*;
- **Locais:** empresas e projetos em fase de lançamento no concelho de Almada.

#### **3.3.2 «COACHING BUSINESS PLAN»**

Acompanhamento e «coaching» em vários planos de negócio e financiamento junto de empresas incubadas, tal como a vários projetos resultantes de atividades de empreendedorismo com origem no Campus da Caparica, sendo de destacar:

- O acompanhamento de alguns projetos da cadeira de “Empreendedorismo” da *FCT NOVA*;
- O apoio à equipa *Supergreen* do Barreiro, que se vai candidatar ao *Programa Nacional de Microcrédito* através da *CASES*. Importa referir que o *Madan Parque* é uma *ECPAT – Entidades Certificadas para Prestar Apoio Técnico*.



### 3.3.3 REDE DE PARCEIROS

O *Madan Parque* iniciou em 2021 a estruturação de uma “Rede de Parceiros” com competências diferenciadas, que alavancou o crescimento do ecossistema, para benefício das empresas associadas aos vários programas de incubação.

Da mesma forma, esta “Rede Parceiros” tornou-se num foco de atratividade para potenciais novos clientes, uma vez que os materiais promocionais que enviamos incluem a lista atualizada de parceiros e suas competências. A tabela-resumo que se segue identifica os vários parceiros angariados e, também, o tipo de apoio/serviço que é disponibilizado aos nossos clientes.

ENTIDADE	TERMOS DO ACORDO
 <b>Santiago Mediano Abogados</b>	Descontos em serviços de assessoria jurídica.
 <b>Plataforma Eletrónica de Contratação Pública</b>	«Diggest» diário dos procedimentos de Compra Pública lançados em PT e na UE para os CPV indicados.
	Crédito anual para serviços da <b>Amazon</b> («cloud», APPs e «IT support»).
	Descontos em serviços de «marketing» digital e de potenciação da marca.
	Descontos em serviços de «marketing» digital, nomeadamente «social media campaigns».

Tabela 4 – Rede de Parceiros *Madan Parque* (PARTE I)

ENTIDADE	TERMOS DO ACORDO
	<p>Descontos em serviços de restauração, aluguer de espaços para eventos, aulas de surf e atividades de «wellbeing».</p>
	<p>10k€ em serviços para ajudar startups a desenvolverem e industrializarem rapidamente os seus produtos.</p>
	<p>Descontos em serviços de acidentes pessoais e outros produtos afins (trabalha com o grupo <i>Fidelidade</i>).</p>
	<p>A <i>Luz do Monte</i> proporciona descontos em serviços de iluminação para espaços interiores (já fornece o <i>Madan Parque</i>).</p>
	<p>Descontos nos «coffee breaks» associados aos eventos promovidos pelo <i>Madan</i> e pelas empresas instaladas.</p>

Tabela 5 – Rede de Parceiros *Madan Parque* (PARTE II)

### 3.3.4 MAIS PARCERIAS

Foram estabelecidas novas parceiras com entidades externas, as quais passam a estar disponíveis para a nossa comunidade. Temos, assim, novos parceiros para: **A)** workshops de «Team Building»; **B)** «Marketing & Business Development» e **C)** «Performance Marketing Agency». Tal como nas parcerias elencadas nas **tabelas 6 e 7**, todos os novos parceiros criaram pacotes especiais para a comunidade do *Madan Parque*, que incluem descontos nos seus produtos e serviços.



## Partnership Community

### 3.3.5 NOVOS PROTOCOLOS

Neste ano de 2022 estabelecemos protocolos com alguns parceiros internacionais, designadamente: a *TUYAFED (Turkish Federation of Software Developers)*, da Turquia e o *TechPark.CV (Parque Tecnológico Arquipélago Digital)* de Cabo Verde. Estes novos parceiros estão disponíveis para apoiar empresas dispostas a explorar aqueles países (novos mercados, parcerias em projetos colaborativos, ou mesmo iniciativas de aquisição de talentos).



### 3.3.6 PARCEIROS DE INVESTIMENTO

O *Madan Parque* consolidou em 2022 a sua “Rede de Parceiros de Investimento”. Estes parceiros estão disponíveis para analisar os Planos de Negócio e as necessidades das nossas empresas, com o objetivo de levantar capital e de o investir nos projetos empreendedores que se enquadram nas suas políticas de investimento.

A tabela que se segue permite identificar os principais atores com os quais temos relação institucional, a qual foi reforçada nos últimos meses:

ENTIDADE	DESCRIÇÃO
	<i>High Tech Ventures Days</i> é uma das principais rondas de investimento na Europa. Edição anual que agrega VCs e «corporates». «Pre-seed» e «Seed»
<b>BASINGHALL</b> 	VC para «digital enablers» de indústrias tradicionais. Vários verticais. «Pre-seed» e «Seed»
 ARMILAR VENTURE PARTNERS	Serviços de consultoria para Empreendedores/Startups que pretendem levantar capital junto de Investidores. «Pre-seed» e «Seed»
Portugal Ventures GROWING GLOBAL	VC para startups de 4 verticais (tecnologias da saúde, turismo, digital/tecnologia, indústria/tecnologia). «Pre-seed», «Seed» e «Series A»
	VC para empresas tecnológicas. Verticais: SaaS, AI, «blockchain», IoT, fintech, cibersegurança, etc. «Seed» e «Series A»
<b>INVESTORS PORTUGAL</b>	Associação de investidores (BAs, VCs, etc.). Promover e desenvolver o ecossistema português «Early Stage»
<b>Critical</b> ventures 	VC para «software», tecnologias disruptivas, etc. «Pre-seed» e «Seed»
	Capacidades tecnológicas, criativas e estratégicas. Juntar talento. Aquisição e «Pre-seed» de empresas com tecnologias disruptivas para comunicação e marketing

Tabela 6 – Rede de Parceiros de Investimento (PARTE I)

ENTIDADE	DESCRIÇÃO
	<p><b>O Modelo:</b> <i>partnering with the most exceptional founders to build the companies of the future. With our unique program you will be challenged to take your idea to the next level. The best ones will get investment.</i></p>
	<p>«Partner» do “Prog. Nac. Microcrédito”. Vertical único: Economia Social</p>
	<p>Serviços de consultoria para Empreendedores/Startups que pretendem levantar capital junto de Investidores. «Pre-seed» e «Seed»</p>

Tabela 7 – Rede de Parceiros de Investimento (PARTE II)

### **3.4 PROJECTOS EUROPEUS**

Este eixo de atividade tem por objetivo aumentar a visibilidade e a competitividade externas da Associação, bem como das empresas instaladas. Durante o ano foram de novo desenvolvidos esforços no sentido de identificar oportunidades de financiamento da União Europeia.

O *Madan Parque* esteve envolvido em algumas propostas de projeto europeus, nomeadamente: Programas *H2020*, *Erasmus+* via agências nacionais, *Erasmus+* via *EACEA* (gestão em Bruxelas e não por Agências Nacionais) e *Erasmus for Young Entrepreneurs*. A atividade neste âmbito aumentou um pouco em relação a 2021, em linha com as novas orientações estratégicas de identificar oportunidades de financiamento que possam suportar o «matching funds» da Associação, além de promover a capacitação dos membros da equipa.

#### **3.4.1 SELOS E ACREDITAÇÕES**

O envolvimento do *Madan Parque* em vários projetos europeus e algumas redes internacionais (com enfoque no espaço europeu) criou condições para a atribuição de selos e a acreditação da entidade em determinados contextos. Segue-se um curto texto explicativo sobre os «achievements» de anos anteriores, cuja dinamização continuou no decurso de 2022.

- **Novembro de 2022:** o *Madan Parque* recebeu a carta da aprovação da sua candidatura para acreditação enquanto entidade de acompanhamento da **Medida Empreende XXI**. A fim de garantir o suporte às candidaturas e projetos dos promotores, o **Empreende XXI** envolve também incubadoras que têm por missão apoiar o desenho de processos de candidatura e prestar mentoria/consultoria especializada durante o desenvolvimento do projeto;



- **Outubro de 2017:** o *Madan Parque* recebeu a carta da aprovação da sua candidatura para acreditação enquanto entidade de acolhimento no âmbito do *SVE – Serviço Voluntário Europeu* (actualmente *CES – Corpo Europeu de Solidariedade*), que é apoiado financeiramente pelo programa *Erasmus+ Juventude em Acção*. O *Madan Parque*, enquanto instituição sem fins lucrativos, fica assim em condições de acolher voluntários europeus por um período de 1 a 12 meses, os quais podem dar suporte a algumas atividades em curso.



- **Março de 2017:** o plano de trabalhos do projeto europeu *TRACE-KEI* privilegiou a qualificação do «cluster» TIC do *Madan Parque* em harmonia com as disposições da *ESCA – European Secretariat for Cluster Analysis*. Foi ainda dada ênfase ao desenvolvimento de competências da equipe envolvida nas atividades de «cluster development» (unidade *MADAN Internacional*), numa perspectiva de «capacity building». O processo de «benchmarking» que lhe esteve associado foi conduzido pela empresa alemã *VDI/VDE Innovation + Technik GmbH*, tendo culminado com a atribuição do **SELO BRONZE** ao «cluster» TIC do *Madan Parque* que, até então, era uma «cluster management organisation» não qualificada;





### **3.4.2 REDES COLABORATIVAS INTERNACIONAIS**

Participação activa em algumas redes colaborativas às quais o *Madan Parque* se encontra associado, nomeadamente: *ECCP – European Cluster Collaboration Platform*, *EEN – Enterprise Europe Network*, *IASP – International Association of Science Parks and Areas of Innovation* e *EURODESK* (neste caso através da participação na sub-rede *Multiplicadores Eurodesk Portugal*).



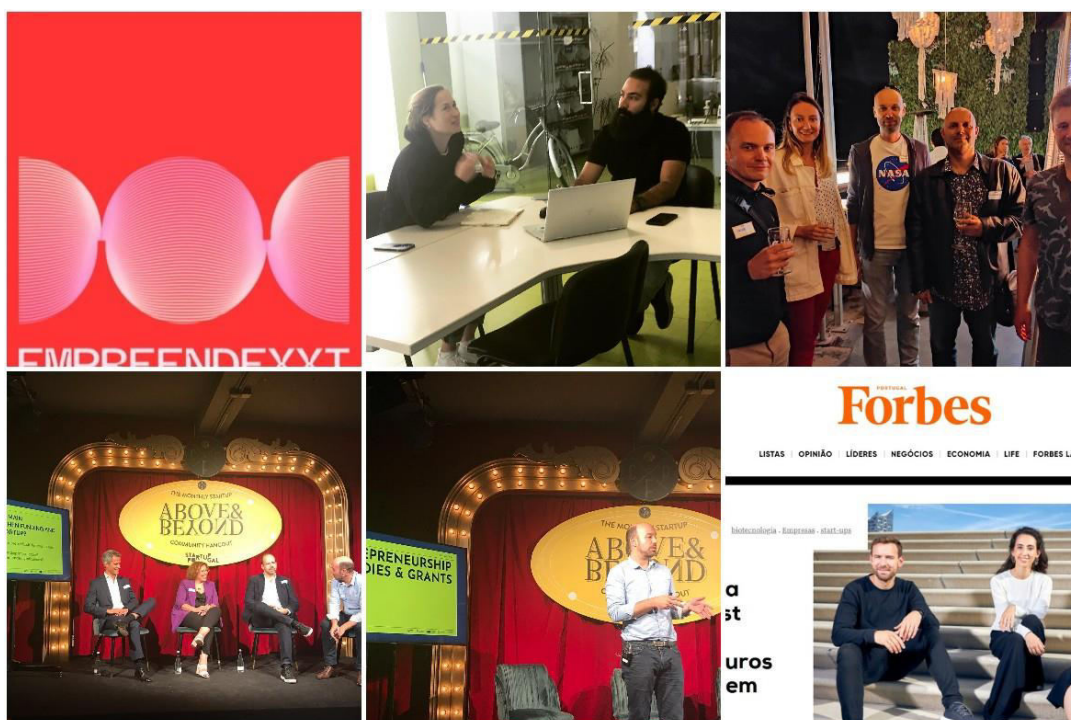
## PARTE 4 – OUTRAS ACTIVIDADES

Em complemento às atividades reportadas anteriormente, registamos ainda um pequeno conjunto de atividades de caráter geral, as quais se explicitam de seguida:

- **Redes Sociais:** Participação ativa nas redes sociais *Facebook*, *LinkedIN* e *Instagram* (novidade em 2021 e utilização mais expressiva ao longo de 2022), com o intuito de divulgar notícias relacionadas com os Associados e/ou com as empresas instaladas. Acresce a divulgação das atividades realizadas pelo *Madan Parque*, sendo aquelas as que mais contribuem para o nosso fluxo informativo:

[https://www.instagram.com/madan\\_parque/](https://www.instagram.com/madan_parque/)

<https://www.linkedin.com/in/madan-parque-6ab9ba109/>





- **Interface com o exterior:** dinamização de atividades prospetivas junto de entidades associadas e externas, visando a promoção do *Madan Parque* e das suas empresas. Exemplos: *FCT NOVA* (apoio ao *Programa de Doutoramento do DEE* e apoio na docência na cadeira de Empreendedorismo, que é parte integrante do novo *Perfil Curricular FCT NOVA*); *IEFP – Centro de Emprego de Almada* (*Madan* como “entidade organizadora de estágios profissionais”).

## **PARTE 5 – ANÁLISE PROSPECTIVA PARA 2023**

Ainda que este documento seja de cariz retrospectivo, entendeu o “Conselho de Administração” elencar as prioridades do ano de 2023, de acordo com o que foi proposto no respetivo “Plano de Atividades”. Neste contexto, as prioridades do novo ano são as seguintes:

- Atividades específicas que conduzam a um reforço da Tesouraria da Associação;
- Reforço das atividades de dinamização das empresas incubadas e de promoção da criação de «startups» dos ecossistemas da *Universidade NOVA de Lisboa* (da *FCT NOVA* em particular) e, claro está, da *Egas Moniz*;
- Revisão das Peças Concursais e lançamento do procedimento de constituição do Direito de Superfície do lote M1+M2, seguida da respetiva fase de contratualização.

Importa referir que no arranque de 2020 surgiu uma epidemia provocada pela COVID-19, a qual escalou rapidamente a nível mundial. Neste contexto, a *OMS (Organização Mundial de Saúde)* viu-se na necessidade de declarar o estado de pandemia no mês de Março daquele ano.

O impacto da pandemia na economia europeia e mundial foi muito relevante, sendo que em Fevereiro de 2022 irrompeu um conflito armado em território da Ucrânia, do qual resultou um êxodo da população para países limítrofes e a Europa em geral, bem como o aumento dos preços de bens, serviços e das «commodities».

No momento presente os níveis de incerteza são elevados e, como tal, o planeamento estratégico da Associação foi ajustado na conformidade, de modo a tomar em consideração os efeitos que ainda decorrem da situação de conflito referida anteriormente.



Até à data do presente relatório, o impacto de ambas as situações enunciadas acima nas atividades da Associação foram pertinentes em termos financeiros, nomeadamente nos custos de energias que aumentaram exponencialmente no último trimestre do ano. Esta situação veio a estabilizar alguns meses mais tarde, após o processo de convergência entre os governos de Portugal e Espanha, que culminou com a criação do *Mercado Ibérico da Energia Eléctrica – MIBEL*.

Apesar da incerteza causada pelas ocorrências descritas anteriormente, o “Conselho de Administração” considera que a liquidez financeira atual é suficiente para manter, em 2023, a operação da Associação num registo próximo do que se verificou no período pré-COVID.