



Eco-Empreendedorismo,
uma oportunidade no Concelho de Estarreja

GUIA DE APOIO AO EMPREENDEDOR NO CONCELHO DE ESTARREJA

THINK GREEN - ACT GREEN - CREATE GREEN

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO

Enquadramento	3
Objetivos	3

2. EMPREENDEDORISMO

O que é o empreendedorismo	4
Mandamentos do empreendedor de sucesso	5
Mitos acerca do empreendedorismo	6

3. ASPECTOS PRÁTICOS

Passos gerais envolvidos na criação de empresas - da ideia à implementação	7
Licenciamento empresarial	7

4. ESTARREJA, UM TERRITÓRIO DE OPORTUNIDADES

Dados gerais	14
A estratégia de desenvolvimento do Concelho	16
Espaços disponíveis para acolher ideias e empresas	17

1

INTRODUÇÃO

1.1 Enquadramento

O presente “Guia de Apoio ao empreendedor” é um instrumento que visa apoiar na criação de novas empresas no Concelho de Estarreja, especialmente aquelas que pretendam apostar nos domínios estratégicos de desenvolvimento do concelho, como a valorização dos recursos naturais e a sustentabilidade.

Como documento de suporte, reúne e disponibiliza as informações necessárias à criação e desenvolvimento de um negócio no concelho de Estarreja. Pretende-se assim que este seja um importante apoio para todos os que pretendam investir em Estarreja.

1.2 Objectivos

O “Guia de Apoio ao empreendedor” tem como objetivo geral incentivar o empreendedorismo ambiental/Eco-empreendedorismo no Concelho de Estarreja. Para alcançar o objetivo geral definem-se os seguintes objetivos específicos:

- Divulgar o concelho e as oportunidades nele presentes;
- Incentivar o desenvolvimento de projetos empresariais;
- Sistematizar e disponibilizar de forma simplificada a informação útil.

O “Guia de Apoio ao empreendedor” tem como destinatários potenciais criadores de empresas, que tenham a intenção de desenvolver uma atividade económica cujo principal recurso/matéria-prima seja o meio ambiente.



Vista geral da cidade de Estarreja

EMPREENDEADORISMO

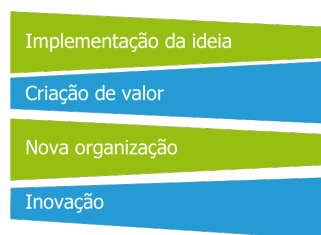
2.1 O que é o empreendedorismo

"Empreendedorismo é o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas. É claramente uma noção que incorpora o início e o fim de empresas, baseado no ideal de Schumpeter, que considerava o empreendedorismo como "o motor fundamental da economia" (Schumpeter, 1942)."¹

Segundo os investigadores Morris e Jones (1999), os empreendedores devem estar aptos a realizar as seguintes tarefas:

- Identificar e avaliar uma oportunidade;
- Definir um conceito de negócio;
- Identificar e adquirir os recursos necessários;
- Implementar o negócio.

O que é o empreendedorismo?



O que envolve o empreendedorismo?

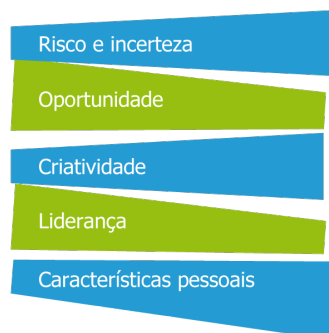


Figura 1. Empreendedorismo e as suas vertentes.

Fonte: SPI (Adaptado de S. Sarkar, "Empreendedorismo e Inovação", 2010).

1. Soumodip Sarkar "Empreendedorismo e Inovação, 2010".

2.2 Mandamentos do empreendedor de sucesso

O empreendedor deve ter em consideração dez premissas fundamentais para o seu sucesso ²:

- 1 Atuar consciente que **o dinheiro não faz o empresário**. Usualmente o criador de uma empresa é alguém que não tem grande capacidade financeira, mas tem outros recursos como a determinação, a persistência e a criatividade que o levam a triunfar.
- 2 Ter conhecimento que a sua riqueza é resultado da **persistência, atividade e tempo**, sabendo que existem diferenças entre persistência e teimosia. A pessoa teimosa responde aos problemas sempre da mesma maneira enquanto a pessoa persistente não desiste de encontrar novas alternativas para controlar o problema.
- 3 Ter visão para **reconhecer os clientes e as suas carências** procurando saber se existe um mercado suficientemente grande para gerar lucros, permitir crescimento e diversificação.
- 4 **Cingir os investimentos iniciais ao fundamental** e não gastar recursos em equipamentos supérfluos.
- 5 **Diminuir os custos fixos**, nomeadamente optando por gerir os recursos humanos em função do crescimento da empresa.
- 6 Preparar as **negociações com fornecedores e investidores**.
- 7 Saber **negociar** bem o valor das quotas.
- 8 Determinar as **parcerias essenciais** para o seu negócio, abdicando de exclusivismos que podem comprometer o crescimento da empresa.
- 9 Encarar o **cliente como se fosse o empregador**.
- 10 Elaborar um **plano de negócio** adequado e consistente.

2. SEDES - Ass. para o Desenvolvimento Económico e Social, Guia do Empreendedorismo (Maio de 2007).

2.3 Mitos acerca do empreendedorismo

- X Mito 1: é preciso muito dinheiro para começar:** é comum pensar-se que o sucesso se inicia com uma forte realização financeira. Foram muitas as empresas que começaram com poucos recursos, incluindo empresas de grande sucesso e em muitos casos estas nasceram em garagens (ex.: Apple, Amazon, Hewlett Packard, Disney).
- X Mito 2: é preciso ter uma grande ideia para começar:** trata-se de um mito perpetuado pelos media, que os empreendedores de sucesso começam com uma ideia brilhante, ou que o sucesso das empresas é construído em torno de algum tipo de descoberta ou invenção. Muitos empreendedores de sucesso criam apenas o distinto, a marca, a imagem e protegem a sua vantagem para estarem sempre um passo à frente da concorrência.
- X Mito 3: os empreendedores são amantes do risco:** para um empreendedor de sucesso os riscos são calculados consoante os riscos que os próprios estão dispostos a correr.
- X Mito 4: empreender quando se é novo:** muitos dos empreendedores ligados às áreas das tecnologias e internet fundaram a sua empresa antes dos trinta anos, contudo é mito afirmar a melhor idade para se ser empreendedor é quando se é novo, pois existem vantagens e desvantagens. Uma das desvantagens consiste na inexperiência. Podemos concluir que o "apetite pelo risco e as capacidades individuais podem ser decisivas na decisão do «quando» para o empreendedor"³.
- X Mito 5: para alcançar o sucesso é necessário ter muita educação, principalmente em gestão:** apesar de ser verdade que muitos empreendedores de sucesso têm muito pouca qualificação, no sentido formal, não há dúvida que para a maioria dos empreendedores uma educação de qualidade pode ser determinante para o sucesso.



3. Sarkar "Empreendedorismo e Inovação", 2010.

3

ASPECTOS PRÁTICOS

3.1 Passos gerais envolvidos na criação de empresas Da ideia à implementação⁴

1º Passo: Conceção da Ideia

O principal desafio deste passo consiste em investir tempo na conceção da ideia. O projeto empresarial pode ter várias fontes de inspiração mas tem de ser acima de tudo realista. Na estrutura da ideia de negócio o empreendedor deve considerar vários aspetos que vão desde a sua experiência profissional ao perfil do consumidor, passando pela oportunidade do negócio e a existência, ou não, de projetos empresariais semelhantes.

Como forma de ajudar a testar o perfil empreendedor e a viabilidade da ideia de negócio é importante responder às seguintes questões:

- Tem perfil de empreendedor?
- Qual o destinatário do produto?
- O mercado necessita do produto?
- Que serviços presta?
- Quais os benefícios do serviço?
- Qual a concorrência?
- Como se diferencia da concorrência?
- Que preço cobra pelos serviços prestados?
- Qual o investimento inicial necessário?
- Quais as opções de financiamento utilizadas?
- Qual é a melhor localização da empresa?
- A atividade precisa de algum licenciamento especial?
- Qual o capital social necessário?
- Existem algum apoio à atividade desenvolvida?
- Como escolhe os seus sócios e qual o número de sócios ideal para o projeto?



Devem ainda ser descritas as tendências do mercado, o potencial de crescimento da empresa, os processos legais ao início da atividade, a capacidade do negócio nos primeiros anos e os pontos fracos e fortes do projeto.

É importante também que algumas ideias pela sua inovação sejam protegidas legalmente. Em Portugal, compete ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial atribuir o registo de direitos.

4. SEDES - Ass. para o Desenvolvimento Económico e Social, Guia do Empreendedorismo (Maio de 2007).

2º Passo: Teste da Ideia

Os aspetos a considerar nesta fase são: a singularidade do produto/serviço; o perfil do cliente-tipo; a dimensão do mercado; a concorrência e quotas de mercado e as potencialidades de crescimento do negócio. É também o momento em que se deverá elaborar o plano de marketing descrevendo produtos/serviços, escolhendo políticas de distribuição, preços e formas de promoção, tudo com orçamentos previsíveis.

Nesta fase o empreendedor deve:

- Rodear-se de pessoas da sua confiança, contar-lhes o seu projeto e procurar avaliar as potencialidades do mesmo.
- Procurar informação sobre aquilo que vai necessitar para concretizar o projeto, fazer um levantamento das etapas legais que vai ter de cumprir, consultando um advogado se necessário.
- Analisar de forma rigorosa – com base em levantamentos e estudos concretos – as reais condicionantes do mercado.

3º Passo: Escolha da equipa

Nesta fase é feita uma primeira abordagem à constituição da equipa procurando estabelecer compromissos firmes com os recursos humanos fundamentais para o projeto. Não se deve recrutar funcionários, e sim procurar parceiros (eventuais sócios) que possam enriquecer o projeto. As pessoas devem ser selecionadas não pela sua capacidade de investimento financeiro no projeto, mas sim pelas suas qualidades técnicas. É importante ter em conta que ao investir-se numa área que não se domina na perfeição, a melhor forma de colmatar lacunas é encontrando os parceiros adequados.

4º Passo: Elaboração do plano de negócios

O objetivo desta fase é a conceção de um documento que exponha de forma realista como é que a equipa planeia transformar as suas ideias num negócio exequível, sustentável e lucrativo. Na elaboração do plano de negócios devem constar dados referentes à análise de mercado, plano de investimentos, fontes de financiamento, plano de tesouraria e rentabilidade do projeto. O elevado grau de aspetos técnicos inerentes à elaboração do **Plano de Negócios** leva muitos empreendedores a recorrer a apoio especializado. Assim, além da equipa, não será demais ter a ajuda de um consultor, advogados e até empresas de contabilidade.

1. Índice;
2. Sumário Executivo (resumo do Plano);
3. Objetivos;
4. Identificação da Empresa e dos promotores;
5. O produto e/ou Serviço;
6. Mercado;
7. Plano de Marketing;
8. Industrialização e Tecnologia;
9. Organização e Formação;
10. Plano de Investimento;
11. Localização da Empresa;
12. Plano de Financiamento;
13. Análise da viabilidade económico-financeira;
14. Avaliação do Negócio;
15. Principais riscos e condicionantes.

5º Passo: Conseguir o Capital Inicial

Neste passo deve decidir-se o modo de financiamento do projeto. O ideal é conseguir-se financiar o negócio com capitais próprios, contudo é necessário ter conhecimento de que a percentagem de empreendedores que consegue criar uma empresa sem recorrer a financiadores externos é residual. Desta forma, é necessário estar preparado para defender o projeto junto da Banca, de investidores privados ou empresas de capital de risco. **A vida do negócio depende do financiamento e por isso é importante ter uma estimativa bastante realista das necessidades de capital inicial fundamental para o arranque do negócio.** A partir daqui será mais fácil definir onde conseguir esse capital. Qualquer que seja a escolha, deverá ter-se uma estratégia para atrair os investidores e convencê-los de que o projeto é viável. O ideal será encontrar uma forma de fazer com que o projeto se distinga da 'pilha' de projetos que as entidades financiadoras sempre têm para analisar. Nesta fase o objetivo é conseguir um compromisso de financiamento que assegure a criação da empresa.

Destacam-se como **oportunidades** os seguintes instrumentos:

- **Microcrédito:** www.microcredito.com.pt/
- **Programa FINICIA:** www.iapmei.pt

Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN):

- **Programa Operacional Regional Mais Centro:** www.maiscentro.qren.pt
- **Programa Operacional Fatores de Competitividade:** www.pofc.qren.pt

- **Business Angels:** www.fpba.org; www.apba.pt;

6º Passo: Constituição Formal da Empresa

Esta fase é caracterizada por uma enorme carga burocrática. Deve começar-se por escolher a forma jurídica ideal para o caso da empresa. A partir daqui o empreendedor poderá dirigir-se a um dos vários Centros de Formalidades de Empresas (CFE) para cumprir as seguintes tarefas:

- Pedido do Certificado de Admissibilidade de Firma/ Denominação de Pessoa Coletiva;
- Pedido do Cartão Provisório de Pessoa Coletiva;
- Marcação de Escritura Pública;
- Celebração de Escritura Pública;
- Declaração de início de atividade;
- Requisição do Registo Comercial, publicação no DR e inscrição no Registo Nacional de Pessoas Coletivas;
- Inscrição na Segurança Social;
- Pedido de inscrição no cadastro Comercial ou Industrial.

Conservatória do Registo Predial e Comercial de Estarreja

Rua Casimiro Silva Tavares, s/nº - Loja do Cidadão
3860 - 352 Estarreja

Tel: 234 810 550

Fax: 234 810 559

E-mail: crpcom.estarreja@dgrn.mj.pt

7º Passo: Encontrar o Local Ideal

O local para instalar a empresa faz toda a diferença. Além de ser uma das primeiras imagens que os clientes têm da empresa, deverá adequar-se à atividade a desenvolver, aos 'targets' a alcançar e a vários outros fatores.

Incubadora de Empresas, EcoParque Empresarial ou, dependendo do tipo de negócio, qualquer espaço urbano, são algumas das alternativas à disposição no Concelho de Estarreja

8º Passo: Definição dos corpos diretivos e colaboradores

Após a estimativa do número e perfil de colaboradores necessários para colocar a empresa a funcionar, é altura de iniciar o processo de recrutamento. É necessário prestar particular atenção aos cargos de direção e ter em conta que se pode iniciar a atividade da empresa com um número reduzido de colaboradores e apostar num recrutamento posterior.

Se o empreendedor apostou numa área na qual não tem particular experiência e conhecimento, pode suprir eventuais lacunas de formação recrutando especialistas nesses sectores.

O empreendedor deve rodear-se de profissionais empreendedores e com capacidade de iniciativa e ter em conta que o compromisso com os recursos humanos da empresa vai para além das condições salariais, ou seja, é necessário definir estratégias de retenção dos seus recursos.

9º Passo: Iniciar a atividade da empresa

Este é o momento de iniciar a atividade da empresa. Devem estar assegurados todos os pormenores operacionais para receber o cliente desde as instalações, aos recursos humanos, às estruturas de comunicação (telefones, faxes, emails).

Nesta fase deve estabelecer-se os principais sistemas de gestão e definir áreas de contabilidade, logística, controlo de qualidade e outras. É também importante definir e iniciar o processo de promoção da empresa. Pode apostar-se em campanhas de publicidade, *maillings* para o seu público-alvo, *press releases* e outros meios. Deve-se ainda motivar os colaboradores para o início de atividade, dar-lhes indicações precisas daquilo que se espera e dos objetivos a atingir. É também o momento de contactar os fornecedores e definir prazos.

Informações úteis em:

www.portaldaempresa.pt/CVE/pt

3.2 Licenciamento empresarial

Após criação da empresa é necessário ter em consideração todos os processos legais inerentes ao licenciamento, o qual para algumas atividades económicas se reveste de especificidades, dependentes de organismos públicos.

Dependendo do Código da Atividade Económica (CAE)⁵ da empresa, será necessário abordar diferentes organismos. “O Regime de Exercício da Atividade Industrial (REAI) visa dar resposta à necessidade de simplificação do processo de licenciamento industrial, com vista à resolução dos seus principais constrangimentos, reduzindo os custos de contexto e favorecendo a competitividade da economia portuguesa”.

Para mais informações, consulte: www.portaldaempresa.pt/

Licenciamento Industrial:

Para o licenciamento das obras necessárias à instalação de uma unidade industrial será obrigatória a intervenção da administração local e o licenciamento destes estabelecimentos requer ainda a intervenção da administração central e /ou local em função do regime:

- Direções Regionais do Ministério da Economia;
- Serviços do Ministério da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas;
- Direção Geral da Energia;
- Câmaras Municipais.

Licenciamento Comercial:

Este é um processo da competência das autarquias, pelo que se recomenda que antes de se dar início a qualquer actividade se proceda a uma consulta junto da Câmara Municipal de Estarreja no sentido de saber se o licenciamento da actividade necessita de algum procedimento especial (ex.: unidades comerciais de dimensão relevante, entre outras).



Câmara Municipal de Estarreja

Praça Francisco Barbosa
3864-001 Estarreja

Telefone: 234 840 600

E-mail: geral@cm-estarreja.pt

5. <http://metaweb.ine.pt/sine/caer3.htm>

Licenciamento Turístico:

Este processo destaca-se dos demais e exige um licenciamento especial que depende, sobretudo, do tipo de atividade prevista. A **Câmara Municipal** tem aqui um papel especial ao nível do licenciamento e de todo o acompanhamento do processo, mesmo quando compete ao Turismo Centro de Portugal a emissão de pareceres (que serão sempre vinculativos). A esta entidade compete a emissão de pareceres e licenciamentos das seguintes atividades:

- Empreendimentos Turísticos,
- Parques de campismo Privativos;
- Restauração e Bebidas;
- Turismo no Espaço Rural;
- Turismo Natureza;
- Direitos Reais de habitação periódica (Timesharing);
- Agências de Viagens e Turismo;
- Empresas de Animação Turística;
- Rent-a-car.

Para instrução do processo de **licenciamento turístico** recomendamos o contacto com:

- Município;
- Turismo de Portugal, I.P.;
- Direcção Geral do Turismo - Ministério da Economia.

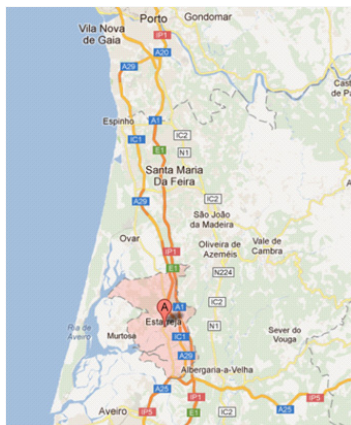


Edifício da Câmara Municipal de Estarreja

ESTARREJA

UM TERRITÓRIO DE OPORTUNIDADES

4.1 Dados gerais



O concelho de Estarreja é um território com uma **localização geoestratégica**, próximo de cidades como Porto e Aveiro e **acessível** através de um conjunto de eixos rodoviários e ferroviários de distribuição nacional e internacional.

Acresce a este quadro de excelência, a **existência de infraestruturas de acolhimento empresarial** pensadas para empresas com elevadas exigências e compromissos com o ambiente e ainda de um conjunto de recursos naturais únicos.

ESTARREJA

Área: 108 km²

População: 28.000 habitantes

Densidade populacional: 260 habitantes por km²

Distrito de Aveiro: 725.000 habitantes

Grandes Cidades mais próximas:

Aveiro – 20 kms – 75.000 habitantes

Porto – 45 kms – 700.000 habitantes

Coimbra – 70 kms – 80.000 habitantes

Acessibilidades:

Rodoviária

Auto estrada A1 Porto - acesso direto nó de Estarreja

A29 Porto - acesso direto nó de Estarreja

Ferrovária:

Linha férrea do Norte - Estação de Estarreja

Portuária:

Aveiro, a 23 kms
Leixões, a 55 kms
Figueira da Foz, a 70 kms

Aeroportuária:

Aeroporto internacional de Sá Carneiro – Porto, a 60 kms

Educação

Escolas do Ensino oficial de todos os graus de ensino
Ensino particular, em regimes de externato e internato
Escolas de línguas (Inglesa, Alemã , Espanhola e Francesa)
Universidade de Aveiro (a cerca de 20km)

Saúde

Hospital de Estarreja com serviço de urgências 24 horas por dia
Centro de Saúde de Estarreja e 6 Extensões de Saúde
6 Farmácias locais
Hospital distrital de Aveiro (20 kms)

Custo de vida médio

Custo de habitação de urbana de 160 m2: entre 150.000,00 e 225.000,00 Euros
Custo de aluguer de apartamento de 100 m2: entre 300,00 e 450,00 Euros /mês
Custo de aluguer de apartamento de 160 m2: entre 500,00 e 600,00 Euros /mês

Mobilidade

Elevada frequência de comboios entre Porto e Aveiro com paragem na estação de Estarreja a intervalos de hora a hora



4.2 A estratégia de desenvolvimento do Concelho



Vista geral do Ecoparque de Estarreja

O município de Estarreja tem vindo a apostar numa estratégia de desenvolvimento sustentado, privilegiando o **equilíbrio entre os aspetos económicos, sociais e ambientais**, com uma oferta qualificada de condições nos espaços e estruturas, e uma postura de dinâmica dialogante na procura de investidores para aqui sediarem os seus projetos.

Estarreja tem uma experiência de 60 anos de relacionamento íntimo com empresas industriais de diversos sectores de atividade, públicas e privadas, nacionais e multinacionais, constituindo-se como **um dos 3 maiores polos industriais do país**.

Nos últimos anos essa interação tem-se desenvolvido e consolidado, sendo disso exemplo o **prémio europeu do Programa Atuação Responsável (Responsible Care)** pelo CEF-IC/2005 que foi atribuído ao painel comunitário local que integra a indústria, a comunidade e o município.

A aposta no desenvolvimento sustentável constitui um quadro de referência transversal a todas as políticas locais no sentido de **afirmar Estarreja como um exemplo a seguir**.



Parque Municipal do Antuã

4.3 Espaços disponíveis para acolher ideias e empresas



O município de Estarreja disponibiliza todo o seu território como **espaço de teste e validação de ideias de negócio inovadoras na área do ambiente**. Desde a ria e toda a zona lagunar, aos espaços agrícolas, às linhas de água e aglomerados urbanos, com destaque para a ecacidade de Estarreja, todos os espaços estão à disposição dos empreendedores que queiram apostar na valorização do meio ambiente e dos recursos aqui existentes.

Para além de todo o território concelhio, existem espaços formais para acolhimento de atividades empresarias que disponibilizam serviços e áreas de acolhimento preparados para responder a necessidades de todas as empresas. Destacam-se:

ECO-PARQUE EMPRESARIAL DE ESTARREJA



O Eco-Parque Empresarial de Estarreja reúne um leque de condições e de utilidades infraestruturadas, servidas por uma diversificada rede de acessibilidades e comunicações e complementadas por uma comunidade com cultura técnica e fabril moderna e atualizada.

Espaços modulares



O E-PE dispõe de **lotes modulados** com as seguintes dimensões: 2.250 m²; 3.000 m²; 6.000 m²; 9.000 m² e 18.000 m².

Adicionalmente existem **lotes não modulados**, de maiores dimensões, e com áreas que poderão atingir os 130.000 m².

É possível a formação de **parcelas de grandes dimensões**, o emparcelamento de lotes ou parcelas contíguas.

Infra-estruturas e serviços básicos

- Rede pública de abastecimento de água
- Rede de água de combate a incêndios
- Rede de saneamento: Recolha de águas residuárias no sistema coletor da SIMRIA
- Rede separativa de recolha de águas pluviais
- Energia elétrica: Linhas de alimentação de alta tensão que disponibilizam uma potência de 10 Mwa. Ligações até 48,3 KVA são disponibilizadas por ligação direta. Para consumos superior a este valor é necessário a instalação de um PT
- Rede para alimentação de gás
- Sistema de recolha de resíduos sólidos urbanos e de ecopontos
- Telecomunicações: Linhas telefónicas da PT disponíveis no local, que permitem ligação a vias de comunicação eletrónica de banda larga

Processo de aquisição de terreno

- Apresentação de Dossier de Candidatura pelo investidor
- Análise interna da Candidatura e envio da mesma para reunião de Câmara
- Análise e decisão em reunião de Câmara ordinária
- Informação do candidato sobre decisão e condições
- No caso da aceitação das decisões e condições definidas pelo Município, agendamento de data para celebração do Contrato Promessa de Compra e Venda
- Agendamento pela Câmara, no Cartório Notarial de Estarreja, de data para assinatura da Escritura de Compra e Venda, devendo a empresa disponibilizar a documentação necessária para esse fim.

O preço do terreno é estabelecido com base na apreciação das características da Candidatura apresentada.

Prazos para construção



No prazo de **180 dias**, a contar da data da assinatura da escritura de compra e venda, deverá o adquirente apresentar o projeto de arquitetura na Câmara Municipal de Estarreja.

O prazo máximo para início das construções será de **seis meses** após comunicação de aprovação dos projetos das instalações.

O prazo máximo para a conclusão da construção é de **vinte e quatro meses**.

Outra informação de interesse

- Capacidade para passagem de camiões /dia está estimada para valores da ordem dos 1.200 camiões /dia
- Ligação direta da linha Norte ao porto de Aveiro
- Empresas locais certificadas para todo o tipo de transportes logísticos
- Formação profissional disponível em escolas e, adicionalmente, o Instituto de Formação Profissional de Aveiro disponibiliza formação técnica "in situ" para grupos maiores ou iguais a 10 formandos.

Contactos Eco-parque empresarial de Estarreja



Abílio José Silveira

Câmara Municipal de Estarreja
Praça Francisco Barbosa
3860-001 Estarreja

Telefone: 238 840 600 **Extensão:** 211

Telm.: 968 118 045

E-mail: abiliosilveira@cm-estarreja.pt

INCUBADORA DE EMPRESAS DE ESTARREJA



A incubadora de empresas de Estarreja está **vocacionada para empresas e pessoas que desejem desenvolver novos projetos, produtos e serviços baseados em tecnologia inovadora, sendo de especial interesse para o município as atividades relacionadas com a valorização do ambiente.** Há a possibilidade de outros projetos que não tenham estas características poderem ser apresentados.

Instalações

7 salas de incubação **com área média de 25m²**. Cada sala tem material diverso, disponível aos Incubados, assim como: acesso a linha telefónica e internet.

Serviços Disponibilizados

- **Orientação técnica** na fase de constituição e arranque da empresa
- **Acompanhamento** na elaboração do Plano de Negócios
- **Aconselhamento** nas componentes jurídicas, contabilística e financeira
- **Coaching**
- **Serviços Logísticos:** Sala de reuniões comum, serviços de apoio administrativo e secretariado
- Sala em regime de co-working.

Custos da Incubação

Os custos associados ao processo de incubação passam pelo pagamento mensal de uma renda e de despesas com telecomunicações e serviços administrativos. Mesmo a empresa não estando constituída há a possibilidade de período de pré-incubação, sem custos associados à empresa, até um máximo de 3 meses.

O período máximo de incubação de uma empresa é de 3 anos.

Candidatura

Para se candidatar necessita de entregar na secretaria da Incubadora de Empresas de Estarreja:

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------------|
| ■ Formulário de candidatura | ■ Registo Comercial |
| ■ Plano de Negócios da empresa | ■ Fotocópia do Cartão de Contribuinte |
| ■ Contrato de sociedade da empresa | ■ Fotocópia do BI ou Cartão Cidadão |
| | ■ CV |



Incubadora de Empresas de Estarreja **Edifício do Antigo Colégio**

Rua Dr. Pereira de Melo, Estarreja
Telefone/ Fax: 234 197 941

E-mail: incubadora@cm-estarreja.pt

Site: www.cm-estarreja.pt/

4.4 Contactos Úteis

Abílio José Silveira

Vice-presidente da Câmara Municipal de Estarreja

e-mail: abilio.silveira@cm-estarreja.pt

Tel: 234 840 600 **Ext.** 211

Sérgio Santo António

Gabinete de Desenvolvimento Sustentável

e-mail: sergio.santo@cm-estarreja.pt

Tel: 234 840 600 **Ext.** 300

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CO-FINANCIAMENTO



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

PROMOTOR



APOIO TÉCNICO



THINK GREEN - ACT GREEN - CREATE GREEN