

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

WEB SUMMIT 2016
ESTUDO SOBRE AS
STARTUPS PORTUGUESAS

Bebiana Andreia Gralha Pereira

Lisboa, 21 Janeiro de 2026

WEB SUMMIT 2016
ESTUDO SOBRE AS *STARTUPS* PORTUGUESAS

Bebiana Andreia Gralha Pereira

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão e Empreendedorismo, realizada sob a orientação científica de Professor Doutor José Moleiro Martins.

Constituição do Júri:

Presidente _____ Especialista Carlos Nunes

Vogal _____ Doutor Fernando Gaspar

Vogal _____ Doutor José Moleiro Martins

Lisboa, 21 Janeiro de 2026

Declaração

Declaro ser a autora desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

That knowing is better than wondering. That waking is better than sleeping. And that even the biggest failure, even the worst most intractable mistake, beats the hell out of not trying.

Meredith Grey

Os portugueses têm no seu ADN uma combinação única de desenrascanço e empreendedorismo que define a sua identidade e molda a sua história. Esta combinação única de qualidades tem raízes profundas na nossa história e cultura, moldando a nossa identidade ao longo dos séculos.

Fábio Jesuíno¹

¹ <https://www.startupblog.pt/2024/08/07/portugueses-desenrascados-e-empresendedores/>

Agradecimentos

A realização desta dissertação representa o culminar de um percurso longo e exigente, mas profundamente enriquecedor e que não teria sido possível sem o apoio e incentivo de várias pessoas a quem quero deixar um sincero agradecimento.

Ao Tiago Rodrigues, por acreditar mais em mim do que eu própria, por nunca me deixar desistir e por ser o meu apoio inabalável em todas as fases deste caminho.

Aos meus pais, pelo exemplo de esforço, resiliência e sentido de responsabilidade que sempre me transmitiram.

À Carla Peixoto, pelo incentivo para a realização do mestrado e sem o qual eu não teria iniciado este percurso.

Ao João Caldas, por me ter ajudado a identificar que este seria um tema com relevância e impacto para o ecossistema empreendedor e tecnológico.

Ao Professor Arménio Breia, que me acompanhou no início deste percurso e se mostrou sempre disponível para me orientar e apoiar o desenvolvimento desta investigação.

Ao Professor José Moleiro Martins, sem o qual este trabalho não teria sido concluído. O seu rigor e disponibilidade foram decisivos para que este projeto fosse concluído.

Aos “meus”, que com persistência, carinho e uma boa dose de pressão construtiva, nunca deixaram de me lembrar da importância de terminar este capítulo.

E, finalmente, ao Frederico Nunes: foi difícil, foi demorado, mas já está!

Resumo

No ano de 2015 foi tomada a decisão de realizar em Portugal, no ano seguinte, a conferência *Web Summit* (o maior evento de empreendedorismo, tecnologia e inovação da Europa). Assim, em 2016, a StartUp Portugal, em parceria com a *Web Summit*, desafiou todos os jovens empreendedores a participarem no Road2WebSummit 2016. Das 170 *startups* portuguesas que chegaram à fase final de apresentação de *pitch*, 67 *startups* foram selecionadas.

Esta investigação incide sobre essas 67 *startups*. Tendo como base a revisão da literatura existente relativa a *startups* e ao ecossistema empreendedor, serão definidas hipóteses. De forma a dar resposta às hipóteses de investigação, serão analisadas as 67 *startups*, com recurso a diversas fontes de informação, das quais se destacam os portais “Publicações e Atos Societários e de outras entidades” e “Racius”. As fontes eletrónicas utilizadas nesta dissertação fornecem informações valiosas sobre as sociedades, fundadores, financiadores e/ou investidores, entre outros elementos.

A investigação está explanada, numa primeira fase na realização da revisão da literatura, de forma a apresentar as conclusões que os autores e estudos e relatórios especializados nesta área obtiveram, bem como o contexto da realização do estudo. Posteriormente, na definição da metodologia onde se inclui a definição das hipóteses de investigação e caracterização da amostra. E por fim, com a divulgação do resultado da investigação e onde será efetuada a respetiva discussão.

Esta dissertação pretende validar ou refutar as hipóteses identificadas na literatura, através da análise e do estudo das 67 *startups* portuguesas que se apresentaram na primeira *Web Summit* realizada em Portugal em 2016.

Palavras-chave: Startups, Ecossistema empreendedor, Web Summit 2016, Fundadores, Liderança feminina, Empreendedorismo, Capital de risco, Portugal

Abstract

In 2015, the decision was made to hold the Web Summit conference (the largest entrepreneurship, technology, and innovation event in Europe) in Portugal the following year. As such, in 2016, StartUp Portugal, in partnership with Web Summit, launched the Road2WebSummit 2016 initiative, inviting young entrepreneurs to participate. Of the 170 Portuguese startups that reached the final pitch stage, 67 were selected.

This research focuses on those 67 startups. Based on the existing literature on startups and entrepreneurial ecosystems, several hypotheses are defined. In order to test these hypotheses, the 67 startups will be analyzed using various information sources, notably the official platform "Publicações e Atos Societários e de outras entidades" and the "Racius" database. These digital sources provide valuable information about the companies, their founders, investors, and other relevant elements.

The research is structured in three main phases: first, a review of the literature is presented to summarize the main conclusions of academic authors and specialized reports in this field, as well as to contextualize the study. This is followed by the definition of the methodology, including the development of research hypotheses and the characterization of the sample. Finally, the results of the investigation are presented and discussed.

This dissertation aims to confirm or refute the hypotheses identified in the literature through the analysis of the 67 Portuguese startups that participated in the first Web Summit held in Portugal in 2016.

Key-words: Startups, Entrepreneurial ecosystem, Web Summit 2016, Founders, Female leadership, Entrepreneurship, Venture capital, Portugal

Índice

1. Introdução	1
1.1 Enquadramento do tema	1
1.2 Relevância do objeto de investigação	2
1.3 Objetivos	2
1.4 Metodologia de investigação	3
1.5 Estrutura da Dissertação	3
2. Revisão da Literatura	5
2.1 Definição de <i>Startup</i>	5
2.1.1 Determinantes do lançamento de <i>startups</i>	7
2.1.2 Ecossistema empreendedor	9
2.2 Incubadoras/aceleradoras	12
2.3 Fundadores	14
2.4 Investimento em Startups	18
2.5 Natalidade e Mortalidade	26
2.6 Súmula de revisão da literatura	28
2.7 Hipóteses de investigação	32
3. Contexto de realização do estudo: Web Summit	36
3.1 Web Summit	36
4. Metodologia	39
4.1 Introdução	39
4.1.1 Recolha de dados	40
4.1.2 Tratamento de dados	41
4.2 Procedimentos	42
4.2.1 Caracterização da amostra	42
5. Resultado da investigação	53
5.1 Interpretação dos dados e análise das hipóteses	53
6. Discussão do resultado	61
6.1 Aspetos evidenciados pelo estudo	61
7. Contributos teóricos e empíricos do estudo	64
7.1 Implicações teóricas	64
7.2 Implicações práticas	64
8. Conclusões	66
8.1 Limitações ao estudo e sugestões	66

9.	Referências bibliográficas	68
10.	Apêndices.....	76
10.1	Apêndice 1 - Lista das <i>Startups</i> selecionadas para representar Portugal na <i>Web Summit</i>	76
10.2	Apêndice 2 - Detalhe das <i>startups</i> selecionadas para representar Portugal na <i>Web Summit</i>	77
10.2.1	<i>Startup</i> : Addvolt	77
10.2.2	<i>Startup</i> : AirCourts.....	78
10.2.3	<i>Startup</i> : BeeVeryCreative.....	79
10.2.4	<i>Startup</i> : Biotechzone.....	79
10.2.5	<i>Startup</i> : Bondlayer	80
10.2.6	<i>Startup</i> : B-Parts	80
10.2.7	<i>Startup</i> : ChillTime.....	82
10.2.8	<i>Startup</i> : Clarice Travel	83
10.2.9	<i>Startup</i> : Clickly	84
10.2.10	<i>Startup</i> : Cuckuu.....	84
10.2.11	<i>Startup</i> : doDoc	84
10.2.12	<i>Startup</i> : Doinn	85
10.2.13	<i>Startup</i> : Eventfuel.io	86
10.2.14	<i>Startup</i> : Facestore	86
10.2.15	<i>Startup</i> : Fibersail	88
10.2.16	<i>Startup</i> : Follow Inspiration	88
10.2.17	<i>Startup</i> : GetSocial	89
10.2.18	<i>Startup</i> : Glexyz.....	91
10.2.19	<i>Startup</i> : Graf.ly	92
10.2.20	<i>Startup</i> : Graphenest	92
10.2.21	<i>Startup</i> : Healthium.....	94
10.2.22	<i>Startup</i> : HeartGenetics	95
10.2.23	<i>Startup</i> : Helppier.....	97
10.2.24	<i>Startup</i> : Heptasense.....	98
10.2.25	<i>Startup</i> : Hole19.....	98
10.2.26	<i>Startup</i> : HydrUstent.....	99
10.2.27	<i>Startup</i> : iClio.....	100
10.2.28	<i>Startup</i> : IndieCampers.....	100
10.2.29	<i>Startup</i> : Infraspak	102
10.2.30	<i>Startup</i> : Kinematix	103
10.2.31	<i>Startup</i> : Kinetikos	104
10.2.32	<i>Startup</i> : Knok Health	105

10.2.33	<i>Startup: Landing.Jobs</i>	106
10.2.34	<i>Startup: Lapa Studio</i>	107
10.2.35	<i>Startup: Lifetag</i>	108
10.2.36	<i>Startup: LusoVU</i>	109
10.2.37	<i>Startup: MagniFinance</i>	109
10.2.38	<i>Startup: Magnomics</i>	111
10.2.39	<i>Startup: MICE</i>	111
10.2.40	<i>Startup: MindProber</i>	112
10.2.41	<i>Startup: MitoDIETS</i>	114
10.2.42	<i>Startup: Mobiag</i>	115
10.2.43	<i>Startup: Nano4 Global</i>	116
10.2.44	<i>Startup: Noxidity</i>	117
10.2.45	<i>Startup: NU-RISE</i>	118
10.2.46	<i>Startup: Peekmed</i>	119
10.2.47	<i>Startup: Pet Universal</i>	120
10.2.48	<i>Startup: PETsys Electronics</i>	122
10.2.49	<i>Startup: Probe.ly</i>	123
10.2.50	<i>Startup: Prodsmart</i>	124
10.2.51	<i>Startup: Science4You</i>	126
10.2.52	<i>Startup: Securibox</i>	127
10.2.53	<i>Startup: Sensefinity</i>	128
10.2.54	<i>Startup: Sensei</i>	128
10.2.55	<i>Startup: SPEAK</i>	130
10.2.56	<i>Startup: SpinDots</i>	131
10.2.57	<i>Startup: Storymatik – Storyo</i>	132
10.2.58	<i>Startup: SupperChefs</i>	133
10.2.59	<i>Startup: Treat U</i>	134
10.2.60	<i>Startup: Tripaya</i>	135
10.2.61	<i>Startup: Universe Advice (EquineLogBook)</i>	136
10.2.62	<i>Startup: WATGRID</i>	136
10.2.63	<i>Startup: WiseCrop</i>	137
10.2.64	<i>Startup: Xhockware</i>	139
10.2.65	<i>Startup: YOOCHAI</i>	140
10.2.66	<i>Startup: Zaask</i>	140
10.2.67	<i>Startup: Zarph</i>	142

Índice de figuras

Figura 2.1.1 Quantidade de novas Startups (por ano)	6
Figura 2.3.1 Percentagem de <i>Startups</i> por tipo de sócio/acionis	15
Figura 2.4.1 Percentagem do Capital Social detido nas Empresas Participadas	23
Figura 2.4.2 Distribuição das principais fases de investimento em Portugal e na Europa em 2023	25
Figura 2.4.3 Evolução do investimento por fases de entrada do capital de risco nas empresas	25
Figura 2.5.1 Número de startups em Portugal	27
Figura 4.1.1 Roteiro de Experimentação ou de Prova de Hipóteses (Barañano, 2004)	39
Figura 4.2.1 Ano de constituição da sociedade	43
Figura 4.2.2 Anos em atividade das sociedades dissolvidas	44
Figura 4.2.3 Forma legal	45
Figura 4.2.4 Quantidade de sócios à data da constituição	45
Figura 4.2.5 - Quantidade de sociedades, à data de constituição, com elementos fundadores por sexo	46
Figura 4.2.6 Quantidade de sociedades cujos fundadores se mantêm ligados às sociedades	47
Figura 4.2.7 Representação feminina na administração mista das sociedades	48
Figura 4.2.8 Quantidade de rondas por sociedade	50
Figura 4.2.9 Quantidade de rondas por ano	50
Figura 4.2.10 Investimento externo por tipo de sociedade à data de constituição, por ano e por tipo de investimento	51
Figura 4.2.11 Categoria de ações por sociedade	52
Figura 5.1.1 Percentagem de empresas pelo número de sócios à data da constituição	53
Figura 5.1.2 Quantidade de empresas, com fundação por sexo, na constituição da sociedade	54
Figura 5.1.3 Percentagem de sociedades em atividade	55
Figura 5.1.4 Quantidade de fundadores ligados às sociedades	56
Figura 5.1.5 Representação da liderança (por sexo) em % a 31 de dezembro de 2024	57
Figura 5.1.6 Quantidade de sociedades que tiveram investimento externo (por tipo de sociedade)	58
Figura 5.1.7 Percentagem de empresas por quantidade de rondas de investimento externo	59
Figura 5.1.8 Quantidade de sociedades com diferentes tipos de categorias de ações	60

Índice de tabelas

Tabela 2.4.1 Fases de investimento por ano	22
Tabela 4.2.1 Quantidade de sociedades por CAE	44
Tabela 4.2.2 Quantidade de sociedades	47
Tabela 4.2.3 Quantidade de empresas que tiveram alteração de capital social e investimento externo	49
Tabela 4.2.4 Quantidade de sociedades por ronda de investimento	51

1. Introdução

1.1 Enquadramento do tema

A decisão de realizar a *Web Summit* (o maior evento de empreendedorismo, tecnologia e inovação da Europa) em Portugal foi tornada pública em 2015. No ano seguinte, foi lançado o programa StartUp Portugal, com «(...) o objetivo de reforçar o ecossistema e a capacidade de financiamento das empresas tecnológicas, e fomentar a competitividade da economia, pela atração de investimento estrangeiro na área tecnológica, renovação do tecido económico e criação de mais emprego qualificado».²

A StartUp Portugal em parceria com a *Web Summit* criaram o concurso Road2WebSummit 2016 para o qual desafiaram jovens empreendedores portugueses a participar. Os vencedores deste concurso, para além do acesso gratuito à *Web Summit*, teriam também acesso a «(...) um stand de exibição, quatro bilhetes para o [a] Web Summit e acesso a investidores, mentores, workshops e mesas redondas (Pitch Tracks, Investor Office Hours, Mentor Hours, Startup University, Startup Workshops e Startup Roundtables)» (StartUp Lisboa, 2016³). Das 237 inscrições para o Road2WebSummit 2016, conseguiram chegar à fase final de apresentação do *pitch 170 startups* (Dinheiro Vivo/Lusa, 2016⁴). A lista publicada pelo Governo da República Portuguesa (2016) apresenta as 67 *startups* vencedoras, conforme apresentado no Capítulo 10.1.

Esta dissertação tem como objetivo analisar as 67 *startups* portuguesas que participaram na *Web Summit* de 2016, explorando a sua evolução ao longo dos anos, com o objetivo de validar ou refutar a literatura existente.

O objeto de investigação centra-se, portanto, no conjunto de *startups* portuguesas que integraram a conferência *Web Summit* 2016, analisando aspetos como a constituição societária, a liderança, o financiamento recebido e a sua situação atual. No Capítulo 10.2, é apresentado o detalhe dessas sociedades que servirá de base ao estudo apresentado nesta dissertação.

² <https://www.dgae.gov.pt/comunicar-as-empresas/financiamento-para-as-empresas/startup-portugal.aspx>

³ <https://www.startuplisboa.com/blog/road2websummit>

⁴ <https://www.dinheirovivo.pt/marketing-pub/road-2-web-summit-66-startups-portuguesas-para-ouvir-aprovar-e-premiar-12849189.html>

1.2 Relevância do objeto de investigação

A investigação sobre as *startups* que participaram na *Web Summit* de 2016 reveste-se de grande importância, não apenas para a compreensão do ecossistema empreendedor português, mas também para a análise do desenvolvimento destas empresas.

Do ponto de vista académico, este estudo contribui para a literatura sobre empreendedorismo e inovação, explorando fatores determinantes para a caracterização deste grupo de *startups*. Ao analisar a estrutura societária, a evolução dos fundadores e o impacto do investimento externo, esta investigação oferece um quadro mais detalhado das dinâmicas que regem o ecossistema empreendedor em Portugal.

Espera-se que esta dissertação apresente relevância prática para empreendedores, investidores e decisores políticos. Para os empreendedores, os resultados podem fornecer *insights* sobre desafios e oportunidades no crescimento das *startups*. Para investidores, a análise da evolução das *startups* pode ajudar a compreender o ecossistema empreendedor português. Por fim, para os decisores políticos e instituições de apoio ao empreendedorismo, os dados recolhidos podem ser úteis na definição de estratégias para fomentar o crescimento sustentável das *startups* e a atração de investimento estrangeiro.

1.3 Objetivos

A presente investigação pretende contribuir para colmatar uma lacuna identificada na literatura sobre o impacto efetivo de grandes eventos tecnológicos, como a *Web Summit*, na trajetória real de crescimento e sobrevivência de *startups*. Como se irá observar na revisão da literatura, existem diversos estudos académicos que analisam os ecossistemas empreendedores e o desenvolvimento das *startups*, porém a evidência empírica longitudinal sobre as *startups* apresentadas neste tipo de eventos e o seu percurso posterior à apresentação, é ainda muito escassa. Esta dissertação pretende fornecer à academia, uma validação ou refutação da literatura sobre esta área, através da análise longitudinal da amostra das 67 *startups* selecionadas no âmbito do Road2WebSummit 2016, podendo fornecer ideias e pontos de partida para outros estudos.

O objetivo desta dissertação é relacionar o que a literatura académica e os estudos específicos da área apresentam, numa uma visão abrangente e atualizada das tendências, desafios e oportunidades que caracterizam o ambiente empreendedor. Desta forma, ao confrontar a teoria com a prática, esta dissertação pretende não apenas validar ou questionar pressupostos académicos, mas também gerar conhecimento útil para

fundadores, investidores e decisores públicos envolvidos no fortalecimento do ecossistema empreendedor nacional.

1.4 Metodologia de investigação

Esta investigação assenta, primeiramente, na realização de pesquisas bibliográficas e documentais, fundamentais para o enquadramento teórico e para o desenvolvimento do tema em estudo. Para tal, procedeu-se à consulta de uma vasta gama de fontes, incluindo livros, teses de doutoramento e de dissertações mestrado, artigos científicos e publicações especializadas na área das *startups* e do empreendedorismo. Adicionalmente, foram analisadas fontes eletrónicas de referência, como bases de dados, plataformas institucionais e relatórios de consultoras especializadas, de forma a garantir a inclusão das informações mais recentes e relevantes.

Esta investigação tem por base num raciocínio dedutivo, uma vez que parte de hipóteses teóricas formuladas a partir da literatura existente, e que são posteriormente testadas com dados empíricos. A abordagem metodológica adotada é de natureza quantitativa, privilegiando a análise de dados objetivos e verificáveis relativos à constituição societária, liderança e captação de investimento. Esta opção metodológica justifica-se pela natureza das hipóteses de investigação, que requerem uma avaliação estatística do comportamento das *startups* antes e após a participação na *Web Summit*. Os critérios de inclusão da amostra centraram-se nas 67 *startups* selecionadas pelo programa Road2WebSummit, sendo excluídas aquelas cuja informação pública era insuficiente ou inconclusiva.

1.5 Estrutura da Dissertação

A presente dissertação inicia-se com a Revisão da literatura e o Contexto de realização do estudo: *Web Summit*, onde se explora de forma aprofundada o que tem sido investigado na academia ao longo dos anos relativamente ao tema em estudo. Esta secção tem como objetivo contextualizar teoricamente a investigação, destacando conceitos-chave, teorias relevantes e estudos anteriores que fundamentam a análise realizada. Será dado maior foco a informação que incida sobre o período em estudo, de forma a tentar assegurar que os dados que servem de formulação das hipóteses sejam os mais adequados para os objetivos que se pretendem atingir.

De seguida será apresentada a Metodologia com o objetivo de identificar de forma clara a abordagem desta dissertação. Nesse Capítulo, serão estabelecidas quais as hipóteses definidas com base nas evidências recolhidas na revisão da literatura, serão detalhados os métodos utilizados para recolher e analisar os dados, justificando a escolha das técnicas e

ferramentas empregues, bem como os critérios adotados para garantir a fiabilidade e validade dos resultados. Por fim, serão apresentadas as características das sociedades que serão estudadas de forma a responder às hipóteses formuladas e que serão objeto de análise no Capítulo seguinte.

O Resultado da investigação, pretende responder às hipóteses de investigação através da análise dos dados obtidos e da sua interpretação. Neste ponto será apresentado o detalhe que irá permitir cumprir com a metodologia e responder às hipóteses apresentadas previamente.

A dissertação conclui-se com a Discussão do resultado onde será realizada a validação ou refutação das hipóteses previamente definidas. Serão ainda apresentados os Contributos teóricos e empíricos do estudo bem como apresentadas as limitações e sugestões para futuros estudos nas Conclusões, reforçando assim o contributo desta investigação para o conhecimento sobre o ecossistema das *startups*.

O detalhe da informação recolhida para as *startups* e que serviu de suporte a esta dissertação é apresentado no Capítulo 10.2 Apêndice 2 - Detalhe das *startups* selecionadas para representar Portugal na *Web Summit*.

No próximo Capítulo será apresentada a revisão da literatura onde são abordados os principais conceitos e contributos teóricos relacionados com as *startups* e o ecossistema empreendedor, servindo de base ao desenvolvimento da investigação.

2. Revisão da Literatura

2.1 Definição de *Startup*

Startup é um termo inglês que, apesar da sua utilização ser consensual, o mesmo não acontece com a sua definição. Giardino *et al* (2014), através de análise empírica, concluíram que a literatura converge para a definição de *startup* enquanto uma pequena empresa que procura novas oportunidades de negócio com o objetivo de resolver problemas num mercado altamente volátil, tendo como principais características a grande incerteza e a rápida evolução. Moreira (2018, p.14) optou pela definição de *startup* como «nova empresa fundada e gerida por um indivíduo (empresário) ou grupo de indivíduos jovens que busca explorar atividades inovadoras no mercado, assente em modelo de negócio com potencial de crescimento». Mendes (2018)⁵ definiu que «[u]ma startup é mais do que uma empresa, é um estado de espírito, uma visão, apoiada pelo seu fundador e agindo no sentido de criação de uma oportunidade de negócio num mercado inexplorado ou instável». Oliveira (2021, p.74) escreve que «(...) as startups nascem de ideias de empreendedores (Toledo, 2011)⁶ num contexto criativo e inovador, tendo por objetivo solucionar um problema, utilizando um modelo de negócio que seja rentável, repetível e escalável (Blank & Dorf, 2012)⁷, e em condições de extrema incerteza (Gitahy, 2010)⁸.» Foi referido por Guimarães (2022, p. 8) que «Cartland e Maras (2021)⁹ ressaltam um dos pontos cruciais para definir estas entidades: usualmente organizam-se à volta de uma base tecnológica muito forte, de natureza empreendedora, e que têm um potencial muito forte de elevados retornos, através de um crescimento muito rápido». Giardino (2016)¹⁰ e Paternoster *et al* (2014)¹¹ (*cit* in Besker *et al*, 2018, p.415) seguem a mesma linha de definição ao escreverem que «[s]oftware startups are freshly created companies with no operating history and mainly oriented towards developing high-tech and innovative products, aiming to grow their business in highly scalable markets.».

⁵ <https://www.empreendedor.com/o-que-e-uma-startup/>

⁶ Toledo, M. (2011). Startups: o que é uma startup? <http://marcelotoledo.com/startups-o-que-e-uma-startup/>. Acesso em 03/04/2018.

⁷ Blank, S., & Dorf, B. (2014). Manual do Empreendedor. *O Guia passo a passo para construir uma grande empresa*. Startup - Manual do Empreendedor - GoConqr Logo. ISBN: 978-85-7608-782-3.

⁸ Gitahy, Y. (2018 [2010]). O que é uma startup. Exame online. <https://exame.com/pme/qual-e-o-ciclo-de-vida-de-uma-startup/>. Acesso em 25/04/2018.

⁹ Cartland, Y; Maras, S. (2021). Re-contextualising start-up communities as social learning systems. *Creative Industries Journal*.

¹⁰ C. Giardino, N. Paternoster, M. Unterkalmsteiner, T. Gorschek, and P. Abrahamsson, "Software Development in Startup Companies: The Greenfield Startup Model," *IEEE Transactions on Software Engineering*, vol. 42, no. 6, 2016, pp. 585-604.

¹¹ N. Paternoster, C. Giardino, M. Unterkalmsteiner, T. Gorschek, and P. Abrahamsson, "Software development in startup companies: A systematic mapping study," *Information and Software Technology*, vol. 56, no. 10, 2014/10/01/, 2014, pp. 1200-1218.

Oliveira (2021, p.84) elabora a seguinte distinção entre *startup* e empresa convencional:

[...] as startups são consideradas empresas que estão a nascer, normalmente de base tecnológica, que possuem na inovação tecnológica disruptiva nos fundamentos de sua estratégia competitiva. As principais características destes negócios são o caráter de organização temporária com potencial de rápido crescimento, operam num ambiente de extrema incerteza, na procura incessante de um modelo de negócio que possa tornar-se repetível e escalável. Já uma empresa estabelecida no mercado, pelo contrário, foi projetada para executar um modelo de negócios que poderá ser repetível e escalável (Blank [& Dorf], 2014)¹². Numa empresa tradicional é recomendado fazer um plano detalhado para operar no mercado, nas startups recomenda-se validar a ideia diretamente no mercado, verificando se há pessoas que poderão ser potenciais consumidores do produto ou serviço.

O relatório da Startup Genome (2023, p.66) define *startup* como «(...) an innovative or technology-driven company that was founded within the last 10 years and that has technology and/or scalability at the core of its business model. In addition to software, this includes startups active in Deep Tech, such as Robotics, Life Sciences, and more.». Já o relatório Continuing the Journey: Portugal's Role in the Global Startup Scene - Report 2023 (IDC, StartUp Portugal & Informa, 2023) define *startups* como empresas com menos de 10 anos de atividade, menos de 250 colaboradores, volume de negócios inferior a 50 milhões de euros e sem ligação direta ou indiretas a grandes empresas.

Em 2024, o último relatório Mapping Portugal's Startup Landscape Report 2024 (IDC, StartUp Portugal & Informa, 2024) indicava que existiam 4719 *startups* em Portugal. A Figura 2.1.1, que detalha a criação de *startups* desde 2014, apresenta o significativo crescimento deste tipo de entidades nos últimos 10 anos.

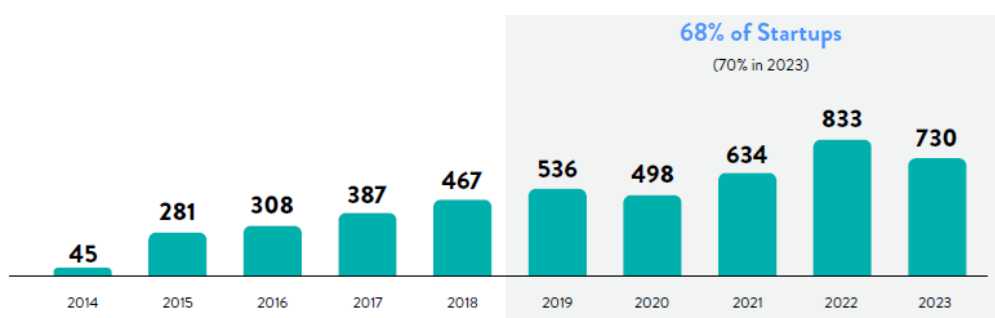


Figura 2.1.1 Quantidade de novas Startups (por ano)

Fonte: Mapping Portugal's Startup Landscape Report 2024 (IDC *et al*, 2024)

¹² Blank, S., & Dorf, B. (2014). Manual do Empreendedor. *O Guia passo a passo para construir uma grande empresa*. Startup - Manual do Empreendedor - GoConqr Logo. ISBN: 978-85-7608-782-3.

O Mapping Portugal's Startup Landscape Report 2024 (IDC *et al*, 2024, p.6), refere que «Portugal is increasingly recognised as a significant European startup hub. Its high quality of life and government initiatives to support innovation and business development make it an attractive destination for both international talent and foreign investment.». Este relatório ressalva ainda nas suas conclusões que cerca de 63% das receitas provém de sociedades com as atividades de informação e de comunicação e que apenas cerca de 14% das *startups* têm liderança feminina.

2.1.1 Determinantes do lançamento de *startups*

O relatório Global Startup Ecosystem Report 2017 (Startup Genoma, 2017, p.10) apresentou a Era da Informação como a maior transformação desde a Revolução Industrial, descrevendo que as «[c]ompanies, sectors, jobs, and entire economies are being swept up in this transition. The Information Era is now fully blooming.».

Assim, importa refletir sobre o que determina o lançamento de uma *startup*. O Manual do Empreendedor (IAPMEI & StartUP Portugal, 2019, p.14) refere que «[a] ideia é o ponto de partida para o desenvolvimento de um negócio. Numa perspetiva muito genérica, uma ideia surge como resposta a uma necessidade identificada. O mercado permite detetar uma necessidade mas não define o produto de que necessita. A visão empreendedora vai revelar-se na capacidade de detetar uma necessidade e desenvolver uma solução ou produto para a satisfazer.». Também Sevilla-Bernardo, Sanchez-Robles e Herrador-Alcaide (2022, p.21), na sua revisão da literatura sobre os fatores de sucesso das *startups* dentro do contexto de ecossistemas empresariais, verificaram que a «[i]dea, always is ranked in the first place in importance, both in the analysis of all the articles [...], and in the analysis by country and continent.» e que, em apenas um dos artigos estudados, o CEO atinge o primeiro lugar como fator de sucesso.

O estudo apresentado pela ANI (EY-Parthenon, 2020) sobre as *Spin-offs* («[n]ova empresa criada por estudantes, investigadores e/ou professores de uma Instituição de Ensino Superior, com o objetivo de explorar economicamente o conhecimento, tecnologia ou resultados de investigação desenvolvidos pelos próprios na sua atividade de investigação nessa entidade» (p.99)) e *Startups* («(...) uma *startup* fundada para explorar economicamente novos bens ou serviços baseados em tecnologia» (p.99)) de Base Académica em Portugal, identifica que o

[...] principal fator motivador da criação das empresas respondentes foi a "identificação de uma oportunidade de mercado" (76%), seguido da "aplicação de competências pessoais dos empreendedores/fundadores" (57%), da "perspetiva de ganhos económicos futuros" (54%) e do "interesse em difundir a tecnologia e vê-la aplicada na

prática" (50%). Os resultados mostram que as motivações não são puramente económicas, já que as motivações pessoais e o desejo de ver a tecnologia aplicada a bens e serviços também desempenha um papel importante. (p.9).

Yarmoradian, Saffari e Maskani (2025) identificaram que a comercialização de ideias no contexto das *startups* depende de um conjunto diversificado de fatores que, em conjunto, contribuem de forma decisiva para o sucesso ou fracasso do processo, e dos quais, os autores destacam sete fatores. Yarmoradian *et al* (2025) evidenciam, em primeiro lugar, a originalidade da ideia. Uma proposta inovadora e com um grau significativo de diferenciação no mercado é frequentemente considerada um dos principais motores para uma comercialização bem-sucedida, pois permite captar a atenção de investidores, parceiros e clientes. Outro fator essencial identificado pelos autores prende-se com a constituição de uma equipa especializada, onde o capital humano, composto por indivíduos com competências técnicas, motivação e capacidade de execução, é determinante para transformar uma ideia em realidade e adaptá-la ao mercado de forma eficiente. A compreensão do mercado é igualmente destacada na medida em que deverá ser efetuada a análise das necessidades dos clientes, o estudo da concorrência e a identificação de tendências e oportunidades. Outro fator a considerar é o conhecimento do ecossistema onde a *startup* pretende operar de forma a alinhar o produto ou serviço com a procura real, permitindo a minimização de riscos. Os autores referem ainda como fator a sustentabilidade do crescimento e enfatizando que a mesma deve ser cuidadosamente planeada, uma vez que as *startups* bem-sucedidas tendem a adotar estratégias de desenvolvimento que permitam escalar o negócio de forma sustentada, evitando um crescimento demasiado rápido ou desorganizado que possa comprometer a viabilidade futura da empresa. Referem ainda que a gestão financeira eficaz surge como outro pilar fundamental, desde o controlo orçamental à gestão de custos, passando pela captação de investimento e pela gestão das receitas, em que todos estes elementos influenciam diretamente a capacidade de uma *startup* se manter ativa, competitiva e preparada para crescer. Consideram ainda que as estratégias de marketing e comunicação assumem um papel determinante na visibilidade da marca e na relação com os clientes. Através da implementação de campanhas eficazes e da criação de canais de comunicação diretos com o público-alvo podem ser aceleradores significativos para a aceitação do produto ou serviço no mercado. Por fim, referem que a disponibilidade de suporte técnico e o estabelecimento de redes de *networking* com parceiros, mentores e outras equipas, permite às *startups* aceder a conhecimento adicional, recursos e sinergias que facilitam a sua consolidação e expansão.

2.1.2 Ecossistema empreendedor

Karkita (2024) defende que ambiente externo assume um papel fundamental na formação e no desenvolvimento das capacidades de inovação das *startups*. Elementos como a dinâmica do mercado, o enquadramento regulatório vigente e a facilidade ou dificuldade no acesso a fontes de financiamento são fatores externos determinantes. Estes podem atuar como impulsionadores da inovação, criando condições favoráveis ao crescimento e à experimentação de novas ideias, ou, pelo contrário, podem funcionar como barreiras que dificultam o progresso, limitando as possibilidades de desenvolvimento e adaptação das *startups* num contexto competitivo.

Spigel e Harrison (2018, p. 152)¹³ (*citu* in Correia, 2023, p.3) referem que os «[e]cossistemas são um chapéu conceptual para os benefícios e recursos produzidos por uma coesa, tipicamente regional, comunidade de empreendedores e quem os apoia, que ajuda à criação, sobrevivência e expansão de projetos empreendedores de alto crescimento». Correia (2023, p.5) refere também que «Isenberg (2010)¹⁴ diz que um ecossistema empreendedor resulta de um conjunto de elementos únicos como liderança, cultura, mercados de capitais e consumidores de mente aberta, que se conjugam de formas complexas.».

Carvalho (2016, p.24) na sua investigação sobre o ecossistema empreendedor declara que «[d]esde o ano de 2011 que Lisboa desenvolve a encoraja o desenvolvimento de um ecossistema empreendedor que inclui incubadoras empresariais, aceleradoras, FabLabs, espaços de *coworking*, *business angels* e investidores de capital de risco. Em 2015, Lisboa foi eleita como a região europeia mais empreendedora (...)». Carvalho (2016, p.27) menciona ainda que «Lisboa apostou estrategicamente no desenvolvimento de um ecossistema empreendedor nos últimos anos, através de um conjunto de ações levadas a cabo por decisores políticos e decisores no espaço urbano, bem como por uma política de mapeamento e interligação de atores e entidades com o propósito comum de promover o empreendedorismo em Lisboa.»

O Global Entrepreneurship Monitor - 2019/2020 Global Report (Bosma *et al*, 2020), refere que a criação da StartUp Portugal, em 2016, permitiu a criação de um ecossistema empreendedor, atraindo novos investidores nacionais e estrangeiros para co-financiar *startups* e promovê-las nos mercados internacionais, ajudando a impulsionar o aumento

¹³ Spigel, B. & Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151–168. <https://doi.org/10.1002/sej.1268>

¹⁴ Isenberg, D. J. (2010). The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 6, 40-50. <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>

do número de *startups* e incubadoras, e promovendo visibilidade internacional. Nessa altura foi também criada a “RNI – Rede Nacional de Incubadoras” com o objetivo de criar uma rede que «identifica, mapeia e interliga as incubadoras e aceleradoras existentes no país, criadas por iniciativa de universidades, pólos científicos e tecnológicos, pelas autarquias, empresas privadas ou entidades estrangeiras. O seu papel é promover a cooperação e a partilha de recursos e conhecimento dentro da rede, a fim de melhorar os recursos e serviços disponibilizados aos empreendedores e empresas incubadas.»¹⁵ (2022).

Luís (2020, pág. 7) reforça que

[d]e acordo com a análise realizada no Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report¹⁶, no qual Portugal estava inserido, foram destacadas que as condições favoráveis ao empreendedorismo em Portugal assentam no acesso a excelentes infraestruturas físicas, comerciais e profissionais, na facilidade do acesso a financiamento para atividades empreendedoras e no esforço por parte do governo em promover políticas que incentivem o empreendedorismo (estando acima da média europeia). Em contrapartida, são apontados como fatores negativos o excesso de burocracia necessária à criação de uma nova organização, a baixa cultura empreendedora do mercado português e, adicionalmente, a falta de incentivos por parte dos programas de educação do ensino básico na promoção de desenvolvimento de valores e características essenciais para uma cultura mais empreendedora, tais como a criatividade, iniciativa, liderança e espírito crítico.

Em 2016, o Global Startup Ecosystem (Startup Genome, 2017) publicou que, dos 20 principais ecossistemas de *startups*, nove encontravam-se na América do Norte, seis na Europa e os outros cinco na Ásia. Em comparação com o ranking de 2015, a América do Norte tinha dez ecossistemas e a Europa tinha seis ecossistemas, tendo-se observado uma dinâmica significativa nos ecossistemas mais bem posicionados. De acordo com o SEP Monitor - Scaleup Portugal (Mind The Bridge, 2017), em 2016, a Europa tinha aproximadamente 4.200 *scaleup* (*startups* que angariaram mais de 1 milhão de dólares). Ainda no Global Startup Ecosystem (Startup Genome, 2017), Lisboa é apresentada como tendo mais de 15 incubadoras, cerca de 20 programas de aceleração e uma comunidade ativa de *Business Angels* e investidores de capital de risco. Nesse ano a cidade acolheu entre 200 e 300 *startups* tecnológicas. É ainda referido que cerca de 17% dos fundadores eram mulheres, ligeiramente acima da média global que apresentava 16%. Nesse mesmo

¹⁵<https://portugaldigital.gov.pt/acelerar-a-transicao-digital-em-portugal/empreendedorismo-e-startups/rede-nacional-de-incubadoras-e-aceleradoras/>

¹⁶ Monitor, G. E. (2019). Global Entrepreneurship Monitor.

Relatório (Startup Genome, 2017), foi divulgado ainda que 76% das *startups* de Lisboa foram fundadas com equipas de dois ou 3 elementos.

O Global Startup Ecosystem (Startup Genome, 2017), descrevia também que, em 2016, Lisboa era considerada um ecossistema de *startups* emergente, ainda em fase inicial de desenvolvimento. Apesar de, na época, contar com poucas saídas (vendas de empresas ou IPOs) e com poucos profissionais com experiência anterior neste tipo de transações, destacava-se pela sua valorização, que superava outros indicadores de desempenho. Identificava ainda que o investimento em *startups* na fase inicial estava a crescer rapidamente, e que o ecossistema se estava a integrar de forma eficaz com o resto da Europa, evidenciando sinais promissores de crescimento e potencial futuro.

De acordo com o SEP Monitor - Scaleup Portugal (Mind The Bridge, 2017), em 2016, foram garantidos, pelo ecossistema de *scaleup* (*startups* que angariaram mais de 1 milhão de dólares), mais de 130 milhões de dólares em financiamento, o que representava 40% do total de financiamento angariado entre 2010 e 2016. Este crescimento demonstrava que Portugal estava a avançar ao dobro da média europeia, destacando-se como um mercado dinâmico e atrativo para investidores. No mesmo relatório, é apresentada a juventude do ecossistema de *scaleups*, nomeadamente que cerca de 76% de todas as *scaleups* registadas foram fundadas após 2010, um valor superior à média europeia de 67%, e quase metade surgiu depois de 2013. Além disso, a maioria (88%) eram *scaleups* de pequeno porte, refletindo o estágio inicial de maturação desse ecossistema.

Em 2023, com a evolução dos ecossistemas, a Startup Genome (2024, p.43) analisou os maiores 100 ecossistemas emergentes, concluindo que a «Europe is the most represented region in the Emerging Ecosystems ranking, with a 42% share in the Top 100 Emerging Ecosystems, followed by North America with a 27% share».

De acordo com o documento publicado pelo Ministério da Economia (2018) sobre a estratégia nacional para o empreendedorismo, à data da publicação existiam 135 entidades certificadas pela RNI – Rede Nacional de Incubadoras e as quais apoiavam mais de 3.000 *startups* incubadas. Atualmente, e conforme referido anteriormente, existem 4719 *startups* em Portugal (IDC, StartUp Portugal & Informa, 2024)

A StartupBlink (2024, p.142) refere que o ambiente empresarial em Portugal «(...) has greatly improved over recent years as the country has begun to create a favorable climate for entrepreneurship, foreign investment, and digital nomads. Due to the low cost of living, good weather, and solid infrastructure, Lisbon ranks near the top among the attractive destinations for digital nomads, expats, and lifestyle business owners.». A mesma publicação ressalva ainda que «(...) Portugal's startup ecosystem can still improve, mainly

by encouraging more potential entrepreneurs to launch startups. The public sector is aware of the strategic importance of entrepreneurship, and there are an impressive amount of resources allocated towards improving local startup ecosystems.».

No seu estudo sobre as publicações de artigos académicos realizadas entre 2011 e 2021, Bańka *et al* (2023) verificaram que o ano de 2015 pode ser considerado o início da tendência crescente do interesse em aceleradoras de *startups*.

2.2 Incubadoras/aceleradoras

Blank (2020, p.1847) refere que as *startups* são habitualmente caracterizadas como tendo poucos recursos, «[h]owever, in their hope to survive and grow, they need human capital, social capital, and financial capital. Therefore, many of them choose to operate and develop their ideas within business incubators, because this reduces the so-called ‘liability of newness’».

Assim, e conforme descrito na literatura por Blank (2020) e por Mazzucchelli, Chierici e Gregorio (2019), importa perceber a diferença entre incubadoras e aceleradoras. A Stripe, Inc.¹⁷ resume a distinção com:

Incubators: Startup incubators give startups a workspace, mentoring, and sometimes a little funding. They’re a great way to get support in your early days.

Accelerators: Accelerators [...] are more fast-paced and intense. They’re designed to help you scale quickly, often in exchange for equity. You’ll get mentorship, networking, and often some seed funding to supercharge your growth.

Blank (2020) definiu as incubadoras como organizações que apoiam o desenvolvimento de novos negócios, oferecendo recursos tanto tangíveis quanto intangíveis num ambiente seguro e favorável. Além disso, com base na literatura, o mesmo autor destacou que *startups* em incubadoras têm acesso a recursos que lhes permitem aperfeiçoar as suas ideias, elaborar planos de negócio, alinhar produtos ao mercado, abordar questões de propriedade intelectual e estabelecer contactos no ecossistema empreendedor. O autor concluiu que equipas com vasta experiência em gestão que tiram maior proveito dos programas de mentoria aumentam suas hipóteses de sobrevivência.

Os aceleradores de *startups* são uma ferramenta de apoio ao desenvolvimento de novos empreendimentos, proporcionando-lhes capital, conhecimento, mentores e ligações com

¹⁷<https://stripe.com/en-nl/resources/more/how-to-get-business-startup-help-resources-every-business-should-know>

potenciais parceiros de negócio, com o objetivo de aumentar as probabilidades de sucesso de uma *startup*, acelerando o seu desenvolvimento e aumentando o seu valor de mercado (Bańka *et al*, 2023).

No estudo de Bosco *et al* (2019) sobre o ecossistema italiano, os resultados indicam que, para a criação de *startups* inovadoras, o conhecimento e as competências da população são mais influentes do que a presença de instituições acadêmicas e de investigação. Isso reforça a ideia de que o capital humano é um pilar essencial dos ecossistemas empreendedores (Stam, 2015¹⁸, *cit* in Bosco *et al.*, 2019), sublinhando a importância de elevar o nível educacional para promover o empreendedorismo numa região e, em especial, incentivar a criação de *startups* inovadoras.

Bosco *et al* (2019) observaram ainda no seu estudo, e em linha com outros estudos que identificaram um papel das atividades de incubação na promoção empreendedorismo, a associação positiva entre o número de incubadoras numa região e as taxas de criação de *startups* inovadoras. Isso sugere que, além do papel do conhecimento e das competências individuais, a presença de iniciativas que ajudam novos empreendedores a superar obstáculos e a gerir as atividades de implementação dos seus projetos é um fator importante para a criação de *startups* inovadoras. Essa relação ocorre porque explorar uma oportunidade empreendedora exige recursos e competências específicos que, mesmo para empreendedores qualificados, podem ser difíceis de identificar e mobilizar por completo. As incubadoras auxiliam as *startups* a suprirem essas lacunas, e os resultados do estudo de Bosco *et al* (2019) indicam que elas têm um papel significativo na promoção de empresas inovadoras, reforçando os estudos que identificaram incubadoras como elementos-chave dos ecossistemas empreendedores.

No entanto, Bosco *et al* (2019) no resultado da sua investigação a uma amostra de *startups* criadas em Itália entre 2015 e 2018, não verificaram suporte no que diz respeito à associação entre a densidade de universidades e centros de investigação e a taxa de natalidade dos inovadores *startups*. No resultado da sua investigação Bosco *et al* (2019, p.155) escreve que, «[i]n contrast with studies that have documented a positive effect on entrepreneurship of the geographic proximity to universities (Acosta *et al.* 2011¹⁹; Audretsch

¹⁸ Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>.

¹⁹ Acosta, M., Coronado, D., & Flores, E. (2011). University spillovers and new business location in hightechnology sectors: Spanish evidence. *Small Business Economics*, 36(3), 365–376. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9224-4>.

and Lehmann 2005²⁰; Bonaccorsi *et al.* 2013²¹; Calcagnini *et al.* 2016²²)», no caso das empresas estudadas, a concentração de universidades e centros de investigação numa região não é um fator determinante para explicar as variações nas taxas iniciais de criação de empresas inovadoras entre diferentes províncias.

O Scaleup Portugal 2024 (EIT Digital, Building Global Innovators (BGI) & Informa D&B, 2024, p. 9) descreve que «(...) in terms of investor types, Venture Capital firms and Accelerators/Incubators are the most active, driving much of the funding and support within the ecosystem. These entities play a critical role in nurturing early-stage companies and fueling the growth of the Portuguese tech sector.».

Karkita (2024) defende que a criação de sistemas eficazes para a partilha de conhecimento e para a promoção da colaboração entre os diversos membros de uma organização (*networks* e *industry connections*) é essencial para tirar partido da inteligência coletiva. Ao fomentar uma cultura de cooperação e ao implementar mecanismos que facilitem o acesso à informação e ao saber acumulado, as organizações conseguem potenciar as competências internas, melhorar os processos de decisão e acelerar a inovação. Este tipo de práticas permite que o conhecimento flua entre equipas, departamentos e níveis hierárquicos, contribuindo para uma maior coesão e eficiência organizacional.

No estudo da ANI (EY-Parthenon, 2020) relativamente aos serviços de suporte que as *Startups* de base académica utilizaram, a amostra referiu que 57% utilizaram a incubação física, 23% incubação virtual e 54% programas de aceleração. Relativamente às *Spin-offs* de base académica, verificaram que 67% utilizaram a incubação física, 19% incubação virtual e 48% programas de aceleração. O relatório do IDC, StartUp Portugal e Informa (2024) divulga a existência de 4983 ideias em incubadoras das quais 38% tinham potencial para se tornarem *startups*. Relativamente à incubação dessas ideias, 44% apresentavam incubação virtual e as restantes 56% incubação física.

2.3 Fundadores

Os fundadores têm um impacto muito forte nas *startups*, em particular nos primeiros anos da operação, que refletem as suas competências, capacidades e conhecimentos (Hashai & Zahra, 2021). Mendes (2018) reforça que a «startup é mais do que uma empresa, é um

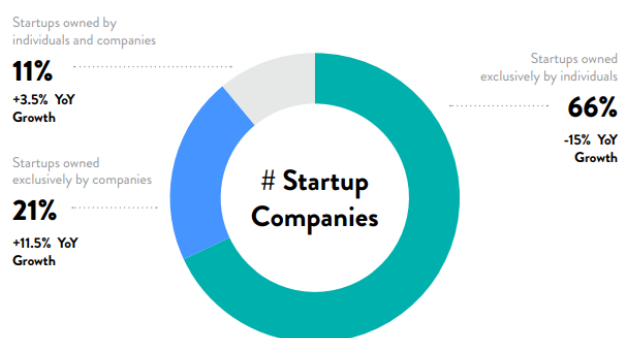
²⁰ Audretsch, D. B., & Lehmann, E. E. (2005). Does the knowledge spillover theory of entrepreneurship hold for regions? *Research Policy*, 34(8), 1191–1202. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.03.012>.

²¹ Bonaccorsi, A., & Daraio, C. (2007). Measuring knowledge spillover effects via conditional nonparametric analysis. In *Workshop on Agglomeration and Growth in Knowledge-based Societies*. Kiel, Germany.

²² Calcagnini, G., Favaretto, I., Giombini, G., Perugini, F., & Rombaldoni, R. (2016). The role of universities in the location of innovative start-ups. *Journal of Technology Transfer*, 41(4), 670–693. <https://doi.org/10.1007/s10961-015-9396-9>.

estado de espírito, uma visão, apoiada pelo seu fundador e agindo no sentido de criação de uma oportunidade de negócio num mercado inexplorado ou instável.»²³. Ouldchikh e Peng (2022, p.32) acrescentam que «[a]ccording to studies on entrepreneurship, a challenging environment enhances the significance of the top management team aspects for a new firm.».

Da análise ao relatório da IDC *et al* (2024), verifica-se que a maioria das sociedades apenas têm sócios/acionistas individuais (66%) e apenas 11% são de constituição mista (sócios/acionistas individuais e outras empresas) conforme Figura 2.3.1. No mesmo relatório, e conforme já referido no Capítulo 2.1. é ainda referido que apenas 14% das sociedades têm liderança feminina, um valor ligeiramente inferior ao identificado no relatório da Startup Genome (2017), que apresentava, à época, uma liderança feminina de 17%.



Fonte: IDC, StartUp Portugal & Informa (2024, p.34).

A literatura identifica que no empreendedorismo se verifica que as posições de liderança são dominadas por homens e onde as mulheres continuam a estar sub-representadas. Alguns dos exemplos de cargos de liderança foram retratados por Rocha e Praag (2020, p.843) como «(...) CEO and other management roles (Cook & Glass, 2014²⁴; Dezsö, Ross,

²³ <https://www.empreendedor.com/o-que-e-uma-startup/>

²⁴ Cook, A., & Glass, C. (2014). Above the glass ceiling: When are women and racial/ethnic minorities promoted to CEO. *Strategic Management Journal*, 35(7), 1080–1089.

& Uribe, 2016²⁵; Kogut, Colomer, & Belinky, 2014²⁶), advisory board membership (Ding, Murray, & Stuart, 2013²⁷), and patenting (Ding, Murray, & Stuart, 2006²⁸)».

Hebert (2023, p.1) descreve que «[w]hile women constitute approximately 30% of startup founders (Brush *et al.*, 2019²⁹; Monitor, 2022³⁰), they represent a mere 10-15% of those securing VC and other sources of equity funding (Brush, 1992³¹; Calder-Wang and Gompers, 2021³²)». Kevin (2024)³³ indica, que apenas 13,2% dos fundadores de *startups* nos Estados Unidos em 2023 eram mulheres.

Torres-Mancera, Martínez-Rodrigo e Amaral Santos (2023, p.477) verificaram que «[t]he latest international studies on women's leadership in the business ecosystem show that women are generating, for the first time in history, higher levels of job change by demand and expressed desire, even surpassing men in the leadership of this movement of labor change. This break with the rules of the business game regarding women threatens to bring consequences for companies that fail to evolve in a significant and sustainable way towards gender equality (McKinsey, 2022, [p.]13-15)³⁴, through real values and actions oriented towards respect, equal opportunities, flexibility, wellbeing, diversity, equity, and inclusion. »

Torres-Mancera *et al* (2023) no seu estudo, concluíram que a liderança no empreendedorismo ainda é predominantemente masculina, com uma diferença notável em relação à participação feminina na criação e gestão de empresas. Os dados mostraram que, na amostra de 138 *startups* da Andaluzia, 26% são lideradas por mulheres como criadoras, fundadoras e/ou CEOs, enquanto em Aveiro, esse perfil representa 27% das 75 empresas analisadas. As conclusões de Manda (2020), no seu estudo sobre *startups* fundadas entre 2011 e 2016, vão de encontro aos dados de Torres-Mancera *et al* (2023), verificando que nesse período, cerca de 20% dos fundadores eram mulheres.

²⁵ Dezsö, C. L., Ross, D. G., & Uribe, J. (2016). Is there an implicit quota on women in top management? A largesample statistical analysis. *Strategic Management Journal*, 37(1), 98–115.

²⁶ Kogut, B., Colomer, J., & Belinky, M. (2014). Structural equality at the top of the corporation: Mandated quotas for women directors. *Strategic Management Journal*, 35(6), 891–902.

²⁷ Ding, W. W., Murray, F., & Stuart, T. E. (2013). From bench to board: Gender differences in university scientists' participation in corporate scientific advisory boards. *Academy of Management Journal*, 56(5), 1443–1464.

²⁸ Ding, W. W., Murray, F., & Stuart, T. E. (2006). Gender differences in patenting in the academic life sciences. *Science*, 313(5787), 665–667.

²⁹ Brush, Candida, Linda F Edelman, Tatiana Manolova, and Friederike Welter. 2019. “A gendered look at entrepreneurship ecosystems.” *Small Business Economics*, 53: 393-408.

³⁰ Monitor, Global Entrepreneurship. 2022. “GEM 2021/2022 global report.” Global Entrepreneurship Research Association, London Google Scholar.

³¹ Brush, Candida G. 1992. “Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions.” *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4): 5-30.

³² Calder-Wang, Sophie, and Paul A Gompers. 2021. “And the children shall lead: Gender diversity and performance in venture capital.” *Journal of Financial Economics*, 142(1): 1-22.

³³ <https://carta.com/data/gender-gap-by-sector-2023/>

³⁴ McKinsey (2022). *Women in the Workplace 2022*. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/diversity-and-inclusion/women-in-the-workplace>

Pavan, Ortega e Nogueira (2021, p.206) identificaram que de acordo com uma pesquisa conduzida «pela plataforma de inovação para grandes empresas denominada Distrito, em parceria com a Endeavor e a B2Mamy (2021³⁵)», apenas 4,7% das *startups* no Brasil são fundadas exclusivamente por mulheres e 5,1% são cofundadas por mulheres (fundação mista entre mulheres e homens). Pavan *et al* (2021, p.208) verificaram ainda que a literatura demonstra a existência de

(...) uma grande lacuna de gênero no empreendedorismo, com as mulheres sendo menos bem sucedidas do que os homens (por exemplo, Aldrich 2005³⁶; Reynolds *et al.* 2000³⁷; Ruef *et al.* 2003³⁸; Yang e Aldrich, 2014³⁹). Embora o empreendedorismo envolva uma série de estágios, uma vasta maioria dos estudos focou as disparidades de gênero no investimento inicial (por exemplo, Canning *et al.* 2012⁴⁰; Greene *et al.* 2003⁴¹; Gatewood *et al.* 2003⁴²; Brush *et al.* 2003⁴³; Coleman e Robb, 2009; Sørensen e Sharkey, 2014), sugerindo que as mulheres são muito menos prováveis do que os homens a obter capital externo de investidores (Canning *et al.* 2012⁴¹; Greene *et al.* 2003⁴²; Gatewood *et al.* 2003⁴³; Brush *et al.* 2003⁴⁴). (...) Box e Larsson (2018)⁴⁴ também corroboram com essa visão ao apresentar evidências que comprovam que empreendimentos fundados por equipes exclusivamente femininas têm menores chances de sobrevivência, especialmente se forem startups apenas do sexo feminino.

A Startyp Genoma (2017), identificou a Europa com o registo de menor envolvimento feminino na atividade empresarial em fase inicial (early-stage) de apenas (6%) e Torres-Mancera *et al* (2023, p.476) observaram que alguns países europeus como «(...) Spain and Portugal continue to show very low rates of [feminine] leadership intention in new

³⁵ Distrito, B2 Mamy e Endeavor. "Female Founders Report". 2021. Disponível em: <<https://materiais.distrito.me/dataminer-female-founders-report>>. Acesso em 15 jul. 2021.

³⁶ Aldrich, H.E. *Entrepreneurship*. In: Smelser, N.J., Swedberg, R. (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. Princeton University Press, Princeton, NJ, p.451–477, 2005.

³⁷ Reynolds, P. *National panel study of U.S. Business start-ups: background and methodology*. In: Katz, J.A., Brockhaus, R.H. (Eds.), *Databases for the Study of Entrepreneurship, Vol. 4 of Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*. JAI Press, Greenwich, CT, p. 153–227, 2000.

³⁸ Ruef, M., Aldrich, H.E., e Carter, N. *The structure of organizational founding teams: homophily, strong ties, and isolation among U.S. entrepreneurs*. *Am. Sociol. Rev.* 68 (2), 195–222, 2003.

³⁹ Yang, T., e Aldrich, H.E. *Who's the boss? Explaining gender inequality in entrepreneurial teams*. *Am. Sociol. Rev.* 79 (2), 303–327, 2014.

⁴⁰ Canning, J., Haque, M., e Wang, Y. *Women at the Wheel: Do Female Executives Drive Start-Up Success? Dow Jones and Company*. 2012.

⁴¹ Greene, P.G., Hart, M.M., Gatewood, E.J., Brush, C.G., e Carter, N.M. *Women Entrepreneurs: Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory*. Coleman White Paper Series, 2003.

⁴² Gatewood, E.J., Carter, N.M., Brush, C.G., Greene, P.G., e Hart, M.M. *Women Entrepreneurs, Their Ventures, and the Venture Capital Industry: An Annotated Bibliography*. *Entrepreneurship and Small Business Research Institute*, Stockholm, 2003.

⁴³ Brush, C.G., Carter, N.M., Gatewood, E., Greene, P.G., e Hart, M. *Venture capital access: is gender an issue? In the emergence of entrepreneurship policy: governance*. In: Hart, D. (Ed.), *Start-Ups and Growth in the U.S. Knowledge Economy*. Cambridge University Press, London, pp. 141–154, 2003.

⁴⁴ Box, M., e Larsson S. T. *Entrepreneurial teams, gender, and new venture survival: contexts and institutions*. *Sage Open*, 8(2), 2158244018777020, 2018.

autonomous businesses, even though they are more balanced than in other parts of the world (GEM, 2022⁴⁵)».

Preller, Breugst, Patzelt e Dibbern (2023), para a sua pesquisa, verificaram na literatura que, quando as equipas de fundadores têm um ou mais elementos, é frequente um ou mais fundadores sair da equipa. Kim (2023)⁴⁶ acrescenta ainda que cerca de 40% dos fundadores deixa a sua *startup* antes de uma entrada de capital. De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor 2022/23 Women's Entrepreneurship Report (GEM, 2023), cerca de 3,5% das mulheres saíram das empresas nos primeiros 12 meses, um valor um pouco mais baixo do que a saída de homens (3,8%).

Kowalewski, Majda-Kariozen e Socha (2023, p.111) descrevem que os «[f]ounders are passionate about the companies they have created based on their vision. Their passion motivates them to maintain a central role within the firm and control its long-term development, particularly by acting as the CEO». No seu estudo verificaram que, em cerca de 90% das suas observações, quando um fundador é um acionista/sócio também é administrador/gerente da sociedade. As suas conclusões vão ao encontro de Li e Srinivasan (2011, p.454) que no seu estudo identificaram que cerca de 25% das maiores empresas do Estados Unidos da América «(...) have their founders actively associated with the company either as the CEO (13%) or as a member of the board of directors (12%)». Moreira (2018, p.17) também descreve que «[nas startups] há menos intermediários entre os investidores e a gestão, uma vez que os proprietários fundadores têm uma relação direta com a gestão da empresa, desempenhando as funções de gerentes ou gestores».

2.4 Investimento em Startups

No que concerne ao investimento em *startups*, existem autores, como Cotei e Farhat (2017), que identificaram que no estágio inicial, o investimento inicial vem das poupanças pessoais e do financiamento fornecido por amigos e familiares, e só quando as empresas começam a crescer ou a tornarem-se conhecidas, é que recorrem ao financiamento externo. Por outro lado, Robb e Robisson (2010) concluíram que as empresas recém-criadas recorrem mais ao financiamento formal, como empréstimos bancários e linhas de crédito comerciais, do que ao financiamento de amigos e familiares. De facto, os dados analisados por esses autores sugerem que apesar dos investidores informais, como amigos e família, serem importantes para algumas das empresas que dependem de capital

⁴⁵ GEM (Global Entrepreneurship Monitor). (2022). *Women's Entrepreneurship Report: From Crisis to Opportunity*. GEM. <https://bit.ly/3LICKFr>

⁴⁶ <https://knowledge.wharton.upenn.edu/podcast/wharton-business-daily-podcast/what-happens-to-a-business-when-the-founder-leaves/>

externo no início, para cerca de 80-90% das *startups*, o capital inicial é composto em partes iguais por património líquido e por financiamento bancário.

Condessa *et al* (2018, p.5) partilham as conclusões de Robb e Robisson (2010), quando escrevem que

[...] a percentagem de empreendedores que consegue dispensar o recurso a financiadores externos é muito pequena. Cerca de 80% do financiamento das PME ainda provém do sistema bancário. Porém, as atuais exigências bancárias na concessão de crédito, com obrigatoriedade de constituição de garantias elevadas na maior parte dos casos, impulsionaram a procura de novas soluções de crédito por parte dos Empreendedores dinamizando o recurso a fontes alternativas de financiamento para a prossecução dos seus negócios.

Shepherd, Wennberg, Suddaby e Wiklund (2019) na revisão da literatura, verificaram que começam a aparecer novos mecanismos para a angariação de fundos, nomeadamente através da utilização de redes de contactos. Estudos mais recentes como Parka e Kim (2023), apontam, para além do recurso ao *networking*, à utilização de novas formas de financiamento, como o *crowdfunding*.

Manda (2020, p.21) descreve os principais estágios de investimento de risco em *startups*, como:

- i. Fase inicial ou da ideia: o capital inicial surge do próprio empreendedor, de amigos e família;
- ii. Fase inicial (startup): A empresa já está constituída e tem menos de um ano de vida; o produto está a ser melhorado, a sua aceitação está a ser analisada. Nesta fase um capitalista de risco pode vir a investir na empresa, uma possibilidade muito difícil, devido ao alto risco que um negócio apresenta na sua fase inicial. Geralmente o seed money (dinheiro somente inicial) é colocado na empresa por angels.
- iii. Fase de expansão: Nesta fase a empresa está a desenvolver e precisa de mais que o capital de início, para financiar seu rápido crescimento, geralmente mais sólida com pelo menos 2 anos de mercado. Esse capital necessário é maior que o seed money (dinheiro inicial) e virá da primeira rodada de investimento de capital de risco, o first round.
- iv. Consolidação e saída dos angels e capitalistas de risco: Nesta fase, a empresa procura uma expansão maior, negocia aquisição, parcerias, outros investimentos com outros fundos, e começa então a gerar os resultados almejados pelos investidores iniciais que realizam o lucro, saindo da empresa e deixando o seu financiamento.

Começa um novo ciclo na empresa, com a consolidação do negócio e a possibilidade de abrir o capital na bolsa de valores. (Dornelas 2008, p.167⁴⁷)

André (2019, p.29), refere que, como as *startups* são empresa recém-criada ou com pouco histórico, e que essa é uma «(...) realidade a que o sistema bancário tem normalmente grande aversão (...)», mas que existem, «(...) como fontes de financiamento alternativas (...) as Sociedades de Capital de Risco, *Business Angels*, *Crowdfunding*, as linhas de financiamento do governo e da Comunidade Europeia.»

Segundo o Relatório anual da atividade de capital de risco de 2016 (CMVM, 2016, p.17), a «(...) intervenção do capital de risco nas empresas participadas pode desempenhar um papel financiador, de aconselhamento técnico e de envolvimento na gestão (abordagem designada habitualmente por *'hands-on'*), ou pode limitar-se à alocação de fundos às empresas intervencionadas pelos operadores (*'hands-off'*)».

De acordo com uma pesquisa dos EUA, os investidores de capital de risco, «especially those investing in early-stage ventures, consider the founding team as the most important factor contributing to venture success or failure. While investors may look for clarity of thought, execution capability, ability to deal with adversity, etc., they also need to judge whether the founding team is uniquely qualified to solve a problem.» (Startup Genoma, 2022, p.59).

Uma vez que, com esta dissertação, se pretende estudar um grupo específico de *startups*, cuja apresentação foi realizada numa perspetiva de investimento alternativo, o foco da investigação na revisão de literatura é o investimento financeiro realizado através de capital de risco.

Moreira (2023, p.1) reforça que «[o] capital de risco tem assumido um papel fulcral no desenvolvimento e alavancagem de *Start-ups* [*startups*] em todo o mundo, revelando-se uma alternativa eficiente ao capital disponibilizado pelo sistema bancário tradicional.» No entanto, Jeong, Son e Nam (2020) concluíram que, tal como a definição de *startup*, também o impacto do investimento de capital de risco não é consensual no meio académico. No seu estudo identificaram diversos autores como Gompers e Lerner (1999)⁴⁸, Jain e Kini (1995)⁴⁹ e Sapienza (1992)⁵⁰ que demonstraram que o capital de risco tem um importante papel no crescimento das *startups*, outros autores como Burgel, Fier, Licht e Murray

⁴⁷ Dornelas, José (2008). "Empreendedorismo na prática. Sobrae: São Paulo: Ministério da ciência e tecnologia

⁴⁸ Gompers, P.; Lerner, J. An analysis of compensation in the US venture capital partnership. *J. Financ. Econ.* 1999, 51, 3–44.

⁴⁹ Jain, B.A.; Kini, O. Venture capitalist participation and the post-issue operating performance of IPO firms. *Manag. Decis. Econ.* 1995, 16, 593–606.

⁵⁰ Sapienza, H.J. When do venture capitalists add value? *J. Bus. Ventur.* 1992, 7, 9–27.

(2000)⁵¹ e Manigart e Van Hyfte (1999)⁵² que demonstram que o impacto é irrelevante e ainda autores como Anton e Yao (1994)⁵³, Bhattacharya e Ritter (1982)⁵⁴ e Ueda (2004)⁵⁵ que evidenciaram o impacto do capital de risco como tendo uma influência negativa.

Balcerzak *et al* (2023) na sua investigação identificaram que «[m]ultiple studies have established that venture capitalists and angel investors play a prominent role in the development of a start-up ecosystem and a healthy venture capital market that promotes entrepreneurship, business competitiveness, and economic growth (Skalická *et al.*, 2023⁵⁶; Zinecker *et al.*, 2022a⁵⁷, 2022b⁵⁸; Bustamante *et al.*, 2021⁵⁹; Bonini and Capizzi, 2019⁶⁰; Cavallo *et al.*, 2019⁶¹; Gu and Qian, 2019⁶²; Tenca *et al.*, 2018⁶³).»

De acordo com o relatório de Financing SMEs and Entrepreneurs (OECD, 2020, p.174), em Portugal, durante 2017, «several venture capital funds and business angels co-investment vehicles have been implemented, totalling EUR 270 million for venture capital investments in the start-up and expansion phases (2017-2020)», tendo-se verificado um aumento de cerca de 331,3% de investimento de capital de risco em 2017 em relação a 2016.

O relatório Portugal Startup Outlook 2019 (EIT Digital & BGI, 2020, p.5), para o período de análise entre 2013 e 2018, revela que em relação à estrutura de investimento:

⁵¹ Burgel, O.; Fier, A.; Licht, G.; Murray, G.C. Internationalisation of high-tech start-ups and fast growth-evidence for UK and Germany. *Zew-Discuss. Pap.* **2000**, 00–35.

⁵² Manigart, S.; Van Hyfte, W. Post-investment evolution of Belgian venture capital backed companies: An empirical study. In *Frontiers of Entrepreneurship Research 1999. Nineteenth Annual Entrepreneurship Research Conference*; Babson Center for Entrepreneurial Studies: Babson Park, MA, USA, 1999.

⁵³ Anton, J.J.; Yao, D.A. Expropriation and inventions: Appropriable rents in the absence of property rights. *Am. Econ. Rev.* **1994**, *84*, 190–209.

⁵⁴ Bhattacharya, S.; Ritter, J.R. Innovation and communication: Signalling with partial disclosure. *Rev. Econ. Stud.* **1983**, *50*, 331–346.

⁵⁵ Ueda, M. Banks versus venture capital: Project evaluation, screening, and expropriation. *J. Financ.* **2004**, *59*, 601–621.

⁵⁶ Skalická, M., Zinecker, M., Balcerzak, A.P., Pietrzak, M., 2023. Business angels and early stage decision making criteria: empirical evidence from an emerging market. *Econ. Res.-Ekon. Istraz.* *36* (1), 25–50. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2063920>.

⁵⁷ Zinecker, M., Skalická, M., Balcerzak, A.P., Pietrzak, M., 2022a. Identifying the impact of external environment on business angel activity. *Econ. Res.-Ekon. Istraz.* *35* (1), 83–105. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1888140>.

⁵⁸ Zinecker, M., Skalická, M., Balcerzak, A.P., Pietrzak, M., 2022b. Business angels in the Czech Republic: characteristics and a classification with policy implications. *Econ. Res.-Ekon. Istraz.* *35* (1), 273–298. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1890179>.

⁵⁹ Bustamante, C.V., Mingo, S., Matusik, S.F., 2021. Institutions and venture capital market creation: the case of an emerging market. *J. Bus. Res.* *127*, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.01.008>.

⁶⁰ Bonini, S., Capizzi, V., 2019. The role of venture capital in the emerging entrepreneurial finance ecosystem: future threats and opportunities. *Ventur. Cap.* *21* (2–3), 137–175. <https://doi.org/10.1080/13691066.2019.1608697>.

⁶¹ Cavallo, A., Ghezzi, A., Dell'era, C., Pellizzoni, E., 2019. Fostering digital entrepreneurship from startup to scaleup: the role of venture capital funds and angel groups. *Technol. Forecast. Soc. Change* *145*, 24–35. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.04.022>.

⁶² Gu, W., Qian, X., 2019. Does venture capital foster entrepreneurship in an emerging market? *J. Bus. Res.* *101*, 803–810. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.12.011>.

⁶³ Tenca, F., Croce, A., Ughetto, E., 2018. Business angels research in entrepreneurial finance: a literature review and a research agenda. *J. Econ. Surv.* *32* (5), 1384–1413. <https://doi.org/10.1111/joes.12224>.

- Portugal lags significantly in venture capital financing compared to its European counterparts but has a positive outlook.
- The majority of Portugal's Venture capital financing is sourced from foreign Investors (66.8%), however domestic investors play a key role at the earlier stages of financing (Contributing 70% of seed financing).
- There is still a significant gender gap in tech-startup employment in Portugal.

No estudo da ANI (EY-Parthenon, 2020) relativamente às fontes de financiamento que as *Startups* de base académica utilizaram, verifica-se que 94% dos empreendedores da amostra utilizaram capitais próprios, 47% investimento de capital de risco e *business angels* e 13% capital de familiares e amigos. Relativamente às *Spin-offs* de base académica os dados apresentados referem que a utilização de capital próprio, investimento de capital de risco e *business angels* e capital de familiares e amigos foi de 86%, 50% e 9%, respetivamente. Importa ainda referir apenas 27% das *Startups* que recorreram ao financiamento bancário (22% da amostra) e 17% das *Spin-offs* (11% da amostra) tinham menos de seis anos de atividade.

Conforme reporta o mesmo relatório (EY-Parthenon, 2020, p.25), «[c]om efeito, estes resultados são perfeitamente consistentes com a teoria económica que fundamenta a existência de falhas no mercado de financiamento mais significativas numa fase inicial do ciclo de vida das empresas, em especial em negócios inovadores, onde a incerteza tecnológica e de mercado são mais sentidas, provocando maiores assimetrias de informação e maior risco nas operações.».

Da análise aos Relatórios anuais da atividade de capital de risco da CMVM (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023), e no que respeita aos valores de investimento realizado pelas Sociedades de Capital de Risco (SCR) e Fundos de Capital de Risco (FCR) verifica-se, para o período 2016 a 2023, que o investimento denominado de Private Equity (investimento em empresas que já estão consolidadas e possuem uma atividade económica mais expressiva) foi significativamente superior, até 2020, ao investimento de Venture Capital (investimento em empresas a estabelecer ou já estabelecidas, de pequena dimensão, mas com potencial de crescimento), conforme se pode verificar na Tabela 2.4.1. De 2021 a 2023 verifica-se que existe um intervalo bastante inferior nas fases de investimento em comparação com os anos anteriores, bem como ao aparecimento de novos ativos de *real estate*, *infrastructures* e outros não especificados.

Tabela 2.4.1 Fases de investimento por ano

Fases de Investimento	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Venture Capital	19,5%	19,7%	17,5%	19,2%	19,6%	34,0%	35,0%	28,0%
Private Equity	80,5%	80,3%	82,5%	80,8%	80,4%	65,0%	62,0%	67,0%

No Manual do Empreender (IAPMEI & StartUP Portugal, 2019), são explanadas as diversas formas de financiamento existentes em Portugal. No que concerne ao capital de risco, é explicado que o «que seduz uma Sociedade de Capital de Risco é a perspetiva de crescimento da empresa» (IAPMEI & StartUP Portugal, 2019, p.77), descrevendo-o como «(...) um sistema vocacionado para negócios inovadores, de base tecnológica e de elevada rentabilidade. Também as empresas que pretendam expandir-se para mercados internos ou externos, e/ou em que se perspetiva um crescimento rápido do negócio, encontrarão numa sociedade de capital de risco, o parceiro ideal.»

Conforme se pode observar na Figura 2.4.1, elaborada através dos Relatórios anuais da atividade de capital de risco emitidos pela CMVM (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023), a percentagem de capital social detido pelas sociedades de capital de risco e fundos de capital de risco em Portugal é maioritariamente inferior a 20%.



Figura 2.4.1 Percentagem do Capital Social detido nas Empresas Participadas

Moreira (2023, p.20) esclarece que «o fundo de capital de risco realiza o seu investimento em troca de uma participação acionista. Essa participação pode ser garantida através da compra direta de ações, ou por via de instrumentos financeiros mais complexos como participações preferenciais ou conversíveis.» O Mapping Portugal’s Startup Landscape Report 2024 (IDC *et al*, 2024, p.21), refere que «Portugal scores particularly well on the Stock Option (SO) Standard, thanks to the introduction of a favourable tax regime for stock

options and the ability for minority shareholders to issue stock options without voting rights.»). De acordo com Balcerzak *et al* (2023), os fundos de investimento de capital ficam com diferentes tipos de ações, de acordo com o ciclo de vida da *startup*. Imbierowicz e Rauch (2024, p.5) explicam ainda que «[e]ven though some funds also own common equity in the startups, the primary securities used in all VC investments are convertible preferred shares.»). Cantamessa, Gatteschi, Perboli e Rosano (2018, p.12), realizaram um estudo onde concluíram que «[e]ach startup, with an age of more than 5 years, has closed an average of 2.16 rounds of investments including the seed»).

Adicionalmente, no relatório da CMVM (2023), é possível identificar as tendências do investimento em Portugal em comparação com a Europa (Figura 2.4.2) e a evolução em Portugal desde 2014 a 2023 (Figura 2.4.3).

Na comparação do investimento em Portugal, relativamente à Europa, o Relatório anual da atividade de capital de risco (CMVM, 2023, p.16) destaca, em 2023, que

(...) o investimento nas fases de seed capital, start-up ou early stage, atingindo 1 653 milhões de euros (+36% do que em 2022, considerado valores de final do ano). No que diz respeito ao investimento para apoio à expansão das empresas (growth/mezzanine) ou às que pretendem reorientar a sua estratégia (turnaround/special situations), também se verificou um aumento, de cerca de 11% e 9% (de 1 763 e 834 milhões de euros, em 2022, para 1 959 e 913 milhões de euros, em 2023), respetivamente. Em sentido oposto, o valor investido pelos OIA de capital de risco nas situações em que se visa o apoio à gestão de uma empresa através da aquisição do respetivo capital (management buyout) diminuiu para 252 milhões de euros (304 milhões de euros no final de 2022). Já no que se refere às situações em que o capital de risco apoia uma equipa exterior à gestão a adquirir o capital de uma empresa (management buyin) houve uma ligeira subida do valor investido (aumento de 5%, para 19 milhões de euros). Uma análise comparativa com o setor do capital de risco europeu revela que, em 2023, predominava o investimento em management buyout (63% versus 4% em Portugal). Ao invés, o investimento na fase de turnaround não tem expressão na Europa, mas representa 14% em Portugal. Já o investimento na fase de expansão (growth/mezzanine) tinha expressão quase idêntica em Portugal e na Europa (26% versus 22%, respetivamente).

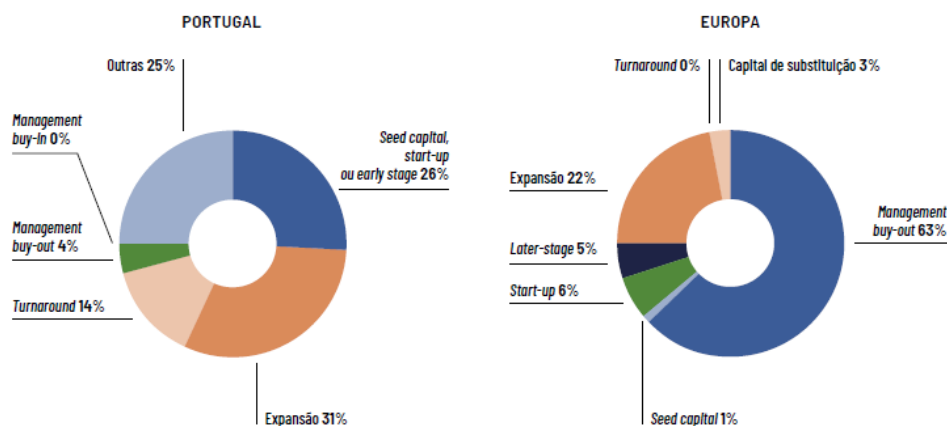


Figura 2.4.2 Distribuição das principais fases de investimento em Portugal e na Europa em 2023

Fonte: Relatório anual da atividade de capital de risco (CMVM, 2023, p.16).

No que respeita ao tipo de investimento em Portugal, o mesmo relatório (CMVM, 2023), demonstrou que «tem-se verificado uma diminuição do peso relativo do investimento em empresas que pretendem reorientar a sua estratégia (turnaround) e, em sentido oposto, um aumento do peso relativo nas fases de apoio à expansão das empresas (growth/mezzanine) e de seed capital, start-up ou early stage. Contudo, em 2023, apenas se manteve essa tendência nas fases de seed capital, start-up ou early stage, visto que o peso da fase de expansão (growth/mezzanine) diminuiu.» (p.15).

Maier & Walker, 1987⁶⁴ (*cit*u in Moreira, 2023, p.20), «em média apenas 2% das empresas analisadas [por investidores de capital de risco] são financiadas.».

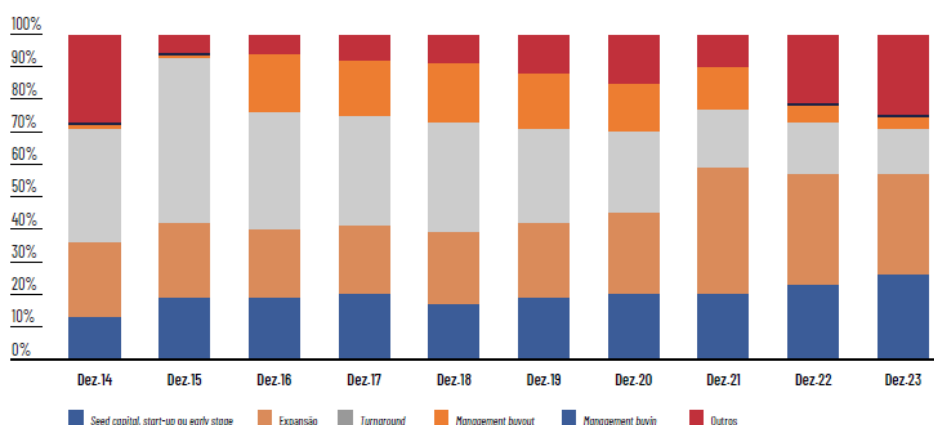


Figura 2.4.3 Evolução do investimento por fases de entrada do capital de risco nas empresas

Fonte: Relatório anual da atividade de capital de risco (CMVM, 2023, p.17)

⁶⁴ Maier, J. B., & Walker, D. A. (1987). The role of venture capital in financing small business. *Journal of Business Venturing*, 2(3), 207–214.

O SEP Monitor - Scaleup Portugal (Mind The Bridge, 2017) divulgou que, em 2016, Portugal tinha 67 *scaleups* e identificou outras 30 *startups* prontas para escalar, com angariações acima dos 0,5 milhões de dólares.

O SEP Monitor - Scaleup Portugal (Mind The Bridge, 2017) revelou ainda que as 67 *scaleups* analisadas realizaram, em média, 1,6 rondas de financiamento. Cerca de 67% dessas rondas foram lideradas por firmas de capital de risco portuguesas, enquanto 30% contaram com a participação de investidores internacionais. Entre estes, 25% desempenharam o papel de líder e 5% atuaram como co-líder. Os termos das rondas restantes (3%, correspondendo a 4% do total de capital levantado) não foram divulgados. Identificaram ainda três países que se destacaram pelo interesse no ecossistema de *scaleups* português: os Estados Unidos, com participação em 17% das rondas de financiamento; o Reino Unido, com 8%; e a Espanha, com 5%.

Relativamente ao investimento em Portugal, Falcão (2024)⁶⁵ escreve que

Portugal nunca será o melhor país do mundo para resolver o problema de investimento em fases mais avançadas (Series A, B, C). Não temos capital suficiente para competir com Silicon Valley, Londres ou Berlim, nem uma cultura de grandes exits e IPOs. Contudo, de forma realista e sem ilusões, Portugal pode ser um dos melhores países do mundo para criar uma startup, atrair talento empreendedor e ajudá-lo nos primeiros passos. O desafio será sempre coletivo, e como criadores de um ecossistema vibrante, temos o potencial de ser um dos portos mais seguros para começar a jornada empreendedora. Orgulhosos do que já construímos, conscientes do muito que falta.

2.5 Natalidade e Mortalidade

O relatório da Informa D&B (2024, p.2), que apresenta os dados gerais sobre empresas constituídas entre 2012 e 2022, conclui que «(...) em Portugal, apenas metade das empresas sobrevive aos primeiros 5 anos de atividade após a sua criação.». No relatório Mapping Portugal's Startup Landscape Report 2024 (IDC, StartUp Portugal & Informa, 2024), conforme apresenta a Figura 2.5.1, pelo menos nos dois anos de análise, existe um maior número de *startups* que entraram no ecossistema do que as que saíram.

⁶⁵ <https://investors.pt/blog/portugal-o-lugar-certo-para-para-empreender/>

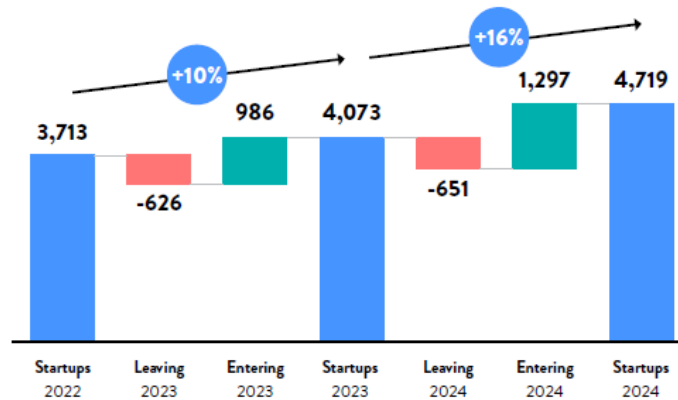


Figura 2.5.1 Número de startups em Portugal

Fonte: IDC, StartUp Portugal & Informa (2024).

Sevilla-Bernardo *et al* (2022, p.2) verificaram que o sucesso das *startups*

[i]s often associated with concepts such as growth, turnover, profit, return on investment, productivity (output per man and hour), and number of employees (Brandstätter 2011⁶⁶). Other common aspects of success are sales growth and company age (Steffens *et al.* 2009⁶⁷). In many cases the consideration of only quantitative or financial factors tells little about the company economic reality and cannot be considered a measure of firm success (Kiviluoto 2013⁶⁸). The complexity of company success needs to be approached through a more holistic view, considering the company as a complex and interconnected whole, which has led the academic literature to a broader analysis aimed at narrowing down the success factors. Some authors have found a coincidence of factors, such as the “idea” factor and the “team” factor, as characteristics associated with the success of start-ups (see Berkus 2016⁶⁹; Gross 2015⁷⁰); others refer to management skills (Díaz-Santamaría and Bulchand-Gidumal 2021⁷¹) or success in entrepreneurship (Tasnim *et al.* 2014⁷²).

⁶⁶ Brandstätter, Hermann. 2011. Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences* 51: 222–30.

⁶⁷ Steffens, Paul, Per Davidsson, and Jason Fitzsimmons. 2009. Performance configurations over time: Implications for growth—and profit—oriented strategies. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33: 125–48.

⁶⁸ Kiviluoto, Niklas. 2013. Growth as evidence of firm success: Myth or reality? *Entrepreneurship & Regional Development* 25: 569–86.

⁶⁹ Berkus, Dave. 2016. After 20 Years: Updating the Berkus Method of Valuation. Available online: <https://www.angelcapitalassociation.org/blog/after-20-years-updating-the-berkus-method-of-valuation/> (accessed on 3 August 2022).

⁷⁰ Gross, Bill. 2015. The Single Biggest Reason Why Start-Ups Succeed. [Video]. YouTube. Available online: <https://www.youtube.com/watch?v=bNpx7gpSqBY> (accessed on 3 August 2022).

⁷¹ Díaz-Santamaría, Carlos, and Jacques Bulchand-Gidumal. 2021. Econometric estimation of the factors that influence startup success. *Sustainability* 13: 2242.

⁷² Tasnim, Rahayu, Salleh Yahya, and Muhammad Nizan Zainuddin. 2014. “I’m Loving It!” What Makes the Successful Entrepreneur Affectively Committed to Entrepreneurial Performance? *Journal of Applied Management and Entrepreneurship* 19: 27.

Por outro lado, Bednár e Tarišková (2017), no seu estudo, concluíram que três dos cinco principais problemas enfrentados pelas *startups* estão diretamente relacionados com questões financeiras, nomeadamente a definição incorreta do preço do produto, estimativas de custos mal calculadas e a ausência de capital suficiente para dar continuidade ao desenvolvimento da empresa. O segundo grande obstáculo por eles identificado, prende-se com a inexistência de uma verdadeira necessidade de mercado, o que decorre, muitas vezes, da realização insuficiente de testes do produto em condições reais. Por fim, o quinto fator mais relevante para o insucesso, considerado pelos autores, está relacionado com a fragilidade da equipa fundadora, que se revela incapaz de ultrapassar os desafios surgidos, de desenvolver um MVP (a primeira solução qualificada para ser apresentada ao mercado) adequado ou de estruturar um modelo de negócio eficaz.

Não obstante, e apesar do crescimento generalizado dos ecossistemas de *startups*, de acordo com a literatura, cerca de 90% das *startups* falham (Bednár & Tarišková, 2017; Berga *et al*, 2018; Startup Genoma, 2022). Todorov⁷³ (2024), na apresentação de dados estatísticos sobre *startups*, identificou que cerca de um terço das *startups* falham por falta de lucratividade e de capital e apenas duas em cada cinco *startups* são lucrativas.

Eliakis, S. *et al* (2020, p.2), identificaram que uma «startup requires a decade to establish itself: 20% of startups fail in their first business year, 60% by their fifth year, 75% are not successful by the tenth year, and only 10% of them even survive past that point (Lai [&] Lin, 2015⁷⁴)». Cantamessa, *et al* (2018, p.12) no estudo que conduziram, verificaram que «44% of them managed to run the activity around 2 and 3 years, and 28% between 3 and 5 years. 14% of the startups failed in less than one year and 14% lived more than 5 years.».

2.6 Súmula de revisão da literatura

Embora o termo *startup* seja amplamente utilizado na literatura académica e não só, conforme apresentado no Capítulo 2.1 desta dissertação, existem divergências relativas à sua definição. No entanto, e de uma forma generalizada, os estudos convergem para a caracterização de *startups* como pequenas empresas inovadoras, de base tecnológica, que operam em mercados instáveis e de alta incerteza, com potencial de rápido crescimento e escalabilidade (Giardino *et al.*, 2014; Moreira, 2018; Mendes, 2018⁵; Oliveira, 2021; Besker *et al.*, 2018).

⁷³ <https://thrivemyway.com/startup-stats/>

⁷⁴ Lai, Wen-Hsiang, and Chiu-Ching Lin. 2015. Constructing business incubation service capabilities for tenants at post-entrepreneurial phase. *Journal of Business Research* 68: 2285–89.

Os relatórios especializados reforçam este enquadramento e ajudam a quantificar os valores de referências para a definição do ecossistema. O Startup Genome (2023) define as *startups* como empresas inovadoras ou tecnológicas com menos de 10 anos, centradas na tecnologia e escalabilidade, enquanto o IDC *et al.* (2023) destacam critérios como número de colaboradores, volume de negócios e independência de grandes empresas. Em Portugal, existem atualmente mais de 4.700 startups, principalmente nos setores de informação e comunicação. (IDC *et al.*, 2024).

O lançamento de uma *startup* é influenciado por múltiplos fatores, dos quais a ideia empreendedora tem destaque como elemento central (Yarmoradian *et al.*, 2025; Sevilla-Bernardo *et al.*, 2022; Oliveira, 2021; Mendes, 2018⁵). O Global Startup Ecosystem Report 2017 (Startup Genoma, 2017) e o Manual do Empreendedor (IAPMEI & StartUP Portugal, 2019) reforçam que a identificação de oportunidades no mercado, aliada à capacidade do empreendedor de desenvolver soluções inovadoras, constitui o ponto de partida para a criação de novas empresas. Estudos recentes sobre *startups* de base académica em Portugal mostram que as principais motivações para a sua constituição incluem a exploração de oportunidades de mercado (76%), a aplicação de competências pessoais (57%), perspetivas de ganhos económicos futuros (54%) e o interesse em aplicar tecnologia na prática (EY-Parthenon, 2020). Estas motivações evidenciam que, para além de objetivos económicos, os fatores pessoais e de realização tecnológica desempenham um papel decisivo. Na revisão da literatura, identificaram-se outros fatores críticos que incluem a constituição de equipas especializadas, com competências técnicas e capacidade de execução, a compreensão do mercado e do ecossistema, a gestão financeira eficaz, a sustentabilidade do crescimento, estratégias de marketing e comunicação e o estabelecimento de redes de suporte e *networking* (Yarmoradian *et al.*, 2025; Bosco *et al.*, 2019). Quando combinados, estes fatores contribuem para transformar uma ideia inovadora em um negócio viável e escalável, permitindo que a *startup* minimize riscos, atraia investidores e parceiros, e se consolide no mercado.

O ecossistema empreendedor desempenha um papel central no desenvolvimento e sucesso das *startups*, fornecendo recursos, apoio e condições favoráveis à inovação (Correia, 2023; Karkita, 2024). Elementos como a dinâmica do mercado, o enquadramento legal e o acesso ao financiamento influenciam diretamente a capacidade das *startups* de crescer e inovar, funcionando como impulsionadores ou barreiras ao desenvolvimento. Portugal, e em particular Lisboa, tem vindo a consolidar o seu ecossistema através de incubadoras, aceleradoras, espaços de *coworking*, *business angels* e políticas públicas de apoio ao empreendedorismo (Luís, 2020; Startup Genome, 2017; Carvalho, 2016). A criação da StartUP Portugal e da RNI – Rede Nacional de Incubadoras reforçou a

articulação entre os atores do ecossistema, aumentando a visibilidade internacional e atraindo investimento nacional e estrangeiro (IDC *et al.*, 2024; Bosma *et al.*, 2020; Ministério da Economia, 2018).

Os dados de 2016, apresentam Lisboa com um ecossistema emergente, com mais de 15 incubadoras, cerca de 20 programas de aceleração e uma comunidade ativa de investidores, acolhendo entre 200 e 300 *startups* tecnológicas (Startup Genome, 2017; SEP Monitor, 2017). O ecossistema português destacou-se pelo rápido crescimento do financiamento, pela juventude das *scaleups* e pela presença crescente de mulheres fundadoras, embora ainda limitada (Startup Genome, 2017; StartupBlink, 2024). Os relatórios mais recentes confirmam que Portugal continua a reforçar a atratividade do seu ecossistema, oferecendo condições favoráveis a investidores, empreendedores e talento nacional e internacional, evidenciando um panorama promissor para a criação e consolidação das *startups* (IDC *et al.*, 2024; Bańka *et al.*, 2023).

A revisão da literatura evidencia também que as incubadoras e aceleradoras desempenham um papel crucial no desenvolvimento de *startups*, oferecendo recursos tangíveis e intangíveis, como mentoria, espaço de trabalho, acesso a capital e *networking*, que ajudam a superar a chamada *liability of newness* e aumentam as probabilidades de sucesso (Blank, 2020; Mazzucchelli *et al.*, 2019; Bańka *et al.*, 2023). Enquanto as incubadoras proporcionam um ambiente seguro para o aperfeiçoamento de ideias e elaboração de planos de negócio, as aceleradoras permitem a elaboração de programas intensivos e rápidos, projetados para escalar *startups* em troca de participação acionista, e oferecendo suporte estratégico e acesso a investidores (Stripe, Inc.¹⁷; Blank, 2020). Os estudos analisados no Capítulo 2., indicam que a presença de incubadoras está positivamente associada à criação de *startups* inovadoras, evidenciando a importância do capital humano e do suporte organizacional no ecossistema empreendedor (Bosco *et al.*, 2019; Stam, 2015; Karkita, 2024).

Em Portugal, o ecossistema de incubação e aceleração tem crescido significativamente. O Scaleup Portugal 2024 (EIT Digital *et al.*, 2024) indica que as *Venture Capitals* e aceleradoras/incubadoras são os agentes mais ativos no financiamento e suporte a *startups*, impulsionando o setor tecnológico nacional. Também o estudo sobre *startups* de base académica mostra que uma parte relevante das empresas recorre a incubação física, virtual ou programas de aceleração para transformar ideias em negócios viáveis (EY-Parthenon/ANI, 2020; IDC *et al.*, 2024). Estes mecanismos de suporte evidenciam a importância de redes colaborativas e da partilha de conhecimento para acelerar a inovação, fortalecer competências internas e aumentar a probabilidade de sucesso das *startups*.

A literatura demonstra que os fundadores têm um impacto determinante nas *startups*, especialmente nos primeiros anos de operação, refletindo as suas competências, capacidades e visão empreendedora (Hashai & Zahra, 2021; Mendes, 2018; Ouldchikh & Peng, 2022). O relatório da IDC *et al* (2024) indica que a maioria das startups em Portugal são fundadas por sócios individuais (66%), com apenas 11% de constituição mista, e que a liderança feminina continua sub-representada, estando presente em apenas 14% das sociedades. A literatura global apresenta resultados semelhantes com a predominância masculina na liderança de *startups* e dificuldades significativas para mulheres obterem capital de risco e posições de destaque. (Pavan *et al.*, 2021; Hebert, 2023; Torres-Mancera *et al.*, 2023).

A literatura refere, por um lado, que os fundadores podem ter um papel de liderança, mantendo uma ligação central à empresa, como administradores ou CEOs, mas que por outro, a saída de membros fundadores também é frequente (Kowalewski *et al*, 2023; Li & Srinivasan, 2011; Preller *et al.*, 2023; Kim, 2023⁴⁶). Quando existe a presença direta na gestão, habitualmente verifica-se uma redução nos intermediários entre investidores e administração, permitindo que os fundadores conduzam a execução estratégica e o desenvolvimento do negócio de forma alinhada à sua visão (Moreira, 2018). O capital humano, a paixão e a experiência dos fundadores são assim elementos centrais para a consolidação e crescimento sustentável das *startups* nos seus primeiros anos de atividade.

Verifica-se uma concordância generalizada na literatura ao definir que o financiamento inicial das *startups* geralmente provém do capital próprio dos empreendedores e de recursos de amigos e familiares, sendo que apenas em fases posteriores se recorre a capital externo, como empréstimos bancários, *business angels* ou sociedades de capital de risco (Cotei & Farhat, 2017; Robb & Robisson, 2010; Condessa *et al.*, 2018; Shepherd *et al.*, 2019; Parka & Kim, 2023⁴⁶). A literatura indica que o capital de risco, embora essencial para o crescimento de *startups* inovadoras, apresenta impactos variados sobre o desempenho das empresas, dependendo de fatores como o estágio de desenvolvimento, a experiência dos fundadores e o setor de atividade (Moreira, 2023; Jeong *et al*, 2020; Balcerzak *et al.*, 2023).

Em Portugal, o ecossistema de capital de risco tem evoluído, com fundos nacionais e estrangeiros a investirem principalmente nas fases iniciais (*seed*, *startup* e *early stage*). (CMVM, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023; IAPMEI & StartUP Portugal, 2019; EY-Parthenon, 2020; IDC *et al.*, 2024). Embora se destaque pela criação de *startups*, atração de talento e desenvolvimento de um ecossistema empreendedor sólido, apesar dos avanços no financiamento de *startups*, Portugal ainda apresenta um mercado limitado para fases mais avançadas, com desafios na obtenção de capital suficiente para competir

internacionalmente (Mind The Bridge, 2017; EIT Digital & BGI, 2020; Falcão, 2024). As tendências mais recentes indicam um aumento do investimento em *early stage* e expansão, ainda que o país continue a depender significativamente de investidores estrangeiros para o financiamento inicial.

Por fim, não se pode deixar de reiterar que a literatura é concordante ao apresentar que o sucesso das *startups* é determinado por múltiplos fatores, incluindo crescimento, faturação, lucro, produtividade, qualidade da ideia, competência da equipa e capacidades de gestão (Sevilla-Bernardo *et al.*, 2022). De igual forma, existe um consenso geral sobre os principais obstáculos ao sucesso que incluem falhas financeiras, como preços inadequados, estimativas incorretas de custos e falta de capital, ausência de validação de mercado e fragilidade da equipa fundadora em desenvolver um produto mínimo viável (Bednár & Tarišková, 2017). Estes fatores destacam que o insucesso das startups é frequentemente multifatorial, envolvendo tanto limitações internas quanto externas ao negócio.

Apesar do crescimento dos ecossistemas empreendedores, a taxa de mortalidade das *startups* permanece elevada: cerca de 20% falham no primeiro ano, 60% até ao quinto e apenas 10% sobrevivem além da década de operação (Eliakis *et al.*, 2020; Cantamessa *et al.*, 2018). Em Portugal, apenas metade das empresas sobrevive aos primeiros cinco anos (Informa D&B, 2024), embora os dados mais recentes indiquem que o número de novas startups a entrar no ecossistema é superior ao número de saídas, sugerindo um crescimento líquido positivo, apesar do alto risco de mortalidade (IDC *et al.*, 2024).

2.7 Hipóteses de investigação

A definição das hipóteses de investigação decorre diretamente da análise crítica da literatura académica e dos relatórios especializados sobre empreendedorismo, *startups* e ecossistemas de inovação, conforme apresentado no ponto anterior. Através da revisão efetuada, foi possível identificar padrões recorrentes os quais são determinantes para a definição das hipóteses seguidamente apresentadas e para a sua posterior análise.

As hipóteses de 1 e 2 foram definidas com o objetivo de validar ou refutar a literatura considerando os factos à data de constituição das sociedades.

A Startup Genome (2017) verificou que 76% das sociedades em Lisboa tinham entre 2 e 3 fundadores. Uma vez que o intervalo temporal analisado neste estudo coincide com o período de início de atividade das *startups* incluídas na amostra, a primeira hipótese propõe verificar se o referido na literatura se confirma também no presente conjunto de dados, ou seja:

Hipótese 1: É esperado que o número médio de fundadores das sociedades presentes na *Web Summit* 2016 seja semelhante ao identificado pelo estudo da Startup Genome (2017) para o mesmo período.

De acordo com os estudos académicos e a generalidade dos relatórios sobre o tema (Pavan *et al*, 2021; Torres-Mancera, *et al*, 2023; Preller, *et al*, 2023; GEM, 2023; Hebert (2023) a maioria das startups é fundada exclusivamente por homens. Também Kevin (2024)³³, Torres-Mancera *et al* (2023) e o Global Startup Ecosystem Report 2017 (Startup Genoma, 2017) referem que as sociedades criadas exclusivamente por mulheres ou de equipas mistas podem variar entre 4,7% (Pavan *et al*, 2021) e 30% (Hebert, 2023). Assim, é espectável que as sociedades constituídas por equipas mistas e/ou apenas mulheres seja inferior às sociedades fundadas por homens, o que leva à segunda hipótese de estudo:

Hipótese 2: Na composição das equipas fundadoras, é esperado que estas sejam maioritariamente constituídas por homens.

De seguida, serão formalizadas hipóteses 3 a 5 com o objetivo de validar ou refutar a literatura tendo por base a evolução das sociedades, desde a sua constituição até à data de 31 de dezembro de 2024.

No que respeita à mortalidade, a literatura é unanime ao referir taxas elevadas para as *startups*. Bednár e Tarišková (2017), Berga *et al* (2018) e Startup Genoma (2022) sugerem que 90% das *startups* falham. Eliakis *et al* (2020) e Cantamessa *et al* (2018) sugerem respetivamente, que até ao quinto ano, 60% e 86% das *startups* falham. Também a Informa D&B (2024) refere que para Portugal, a taxa de mortalidade para os primeiros cinco anos, é de cerca de 50%. Deste modo, a próxima hipótese, baseada nos dados portugueses, pretende verificar:

Hipótese 3: Considerando a elevada taxa de mortalidade no setor, é esperado que mais de 50% das *startups* amostre se encontrem dissolvidas.

Li e Srinivasan (2011), Moreira (2018) e Kowalewski, Majda-Kariozen e Socha (2023) identificaram que quando um fundador é acionista/sócio, é comum desempenhar funções de administrador/gerente. Adicionalmente, Preller *et al* (2023), verificaram na literatura que quando as equipas de fundadores têm dois ou mais elementos, é frequente um ou mais fundadores sair da equipa. Assim, a quarta hipótese pretende estudar se na amostra estes pressupostos também se verificam, nomeadamente:

Hipótese 4: Se um fundador é acionista/sócio e/ou administrador/gerente, e a equipa fundadora tem dois ou mais elementos, então é comum ocorrer a saída de um ou mais elementos.

Conforme descrito anteriormente, os estudos académicos e os relatórios sobre os ecossistemas de startups (Torres-Mancera *et al*, 2023; Pavan *et al*, 2021; Manda, 2020; Rocha & Praag 2020; Preller, *et al*, 2023; e GEM, 2023) referem a existência de liderança masculina superior à liderança feminina. A IDC *et al* (2024), é mais precisa, identificando que a liderança feminina está presente em 14% das *startups*. Assim quinta hipótese pretende relacionar a literatura que indica que as posições de liderança são minoritariamente femininas, verificando os dados da amostra a 31 de dezembro de 2024:

Hipótese 5: Devido à reduzida representação feminina em posições de liderança descrita na literatura, é esperado que a maioria das sociedades da amostra apresente liderança maioritariamente masculina.

Embora não de forma consensual, como apresentado por Jeong *et al* (2020), Moreira (2023), Manda (2020) e Balcerzak *et al* (2023), a literatura descreve a relevância das sociedades de capital de risco e fundos de capital de risco para o desenvolvimento das *startups*. As próximas hipóteses (de 6 a 8) pretendem validar ou refutar os dados da literatura relativos às conclusões do investimento obtido, considerando o período entre a constituição das sociedades até 31 de dezembro de 2024.

Os Relatórios anuais da atividade de capital de risco da CMVM (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023), com o seu estudo longitudinal, mostram que o investimento é realizado essencialmente nas fases de *seed capital* e *startup*. O mesmo foi concluído por Cantamessa *et al* (2018), ao considerarem a realização de investimento em fases de *seed* ou de serie A e o relatório Financing SMEs and Entrepreneurs (OECD, 2020) em fases de *startup* e expansão. O que nos leva à próxima hipótese:

Hipótes 6: Como a maioria das *startups* recebe investimento em fases iniciais é esperado que a maioria das sociedades da amostra tenham obtido investimento de capital de risco.

Cantamessa *et al* (2018) verificaram que, para empresas com idade superior a 5 anos, o valor de rondas de investimento é de 2,16. O SEP Monitor - Scaleup Portugal (Mind The Bridge, 2017) concluiu que, em média, as rondas de investimento são 1,6. Dessa análise, a sétima hipótese, propõe que:

Hipótese 7: Se uma sociedade obteve investimento externo, então é esperado que tenha participado em um número médio de rondas de investimento entre 1,6 e 2,16.

Os relatórios da CMVM (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023), identificam que a percentagem de capital social detido as sociedades de capital de risco e fundos de capital de risco em Portugal é maioritariamente inferior a 20%. Estes relatórios, vão ao encontro da literatura onde autores como Moreira (2023), Balcerzak *et al* (2023) e Imbierowicz e Rauch (2024) que identificaram que é habitual os fundos de investimento

ficarem com participação direta no capital social das sociedades em que investem e que essa participação é realizada através de diferentes tipos de ações. Assim, a última hipótese pretende verificar, apenas no caso das sociedades anónimas:

Hipótes 8: Se uma sociedade anónima recebeu investimento externo, é esperado que o seu capital social inclua ações de categorias preferenciais.

O Capítulo 2 apresentou a revisão da literatura relevante para o tema em estudo, abordando os principais conceitos associados às *startups* e ao ecossistema empreendedor. Foram analisadas definições de *startup*, os determinantes do seu lançamento, o papel das incubadoras e aceleradoras e as características dos fundadores e as dinâmicas de investimento. Este Capítulo culmina com a formulação das hipóteses de investigação, fundamentadas na literatura analisada e que servem de base ao estudo empírico desenvolvido ao longo desta investigação.

O Capítulo seguinte desenvolve o contexto de realização da presente dissertação, apresentando as principais características da *Web Summit* e a sua relevância no ecossistema das *startups*.

3. Contexto de realização do estudo: Web Summit

3.1 Web Summit

As conferências tecnológicas têm um impacto significativo na promoção da cultura empreendedora, uma vez que contribuem para o fortalecimento do perfil empreendedor, incentivam o desenvolvimento de ideias inovadoras e potenciam a criação de *startups* (Zanella, Patel & Kruger, 2023).

A Forbes⁷⁵ refere que as “[c]onferences are essential for companies as they offer valuable knowledge, networking opportunities, and industry recognition. They drive growth, professional development, and competitive advantage by staying ahead, adapting to trends, and building collaborations for business success and new opportunities.”. Também Zanella *et al* (2023) refere que

[a] cultura empreendedora, que é um dos pilares dos ecossistemas de inovação, também é divulgada nestes programas/eventos principalmente por meio da apresentação de cases de sucesso, e defendem e operam de forma intencional na mudança de aspectos como: tolerância ao risco e falhas, preferência pelo trabalho independente, cultura da pesquisa, imagem positiva do empreendedorismo e celebração da inovação (Isenberg, 2010⁷⁶; Spinosa, Schlemm & Reis, 2015⁷⁷).

Em Portugal, o termo *startup* popularizou-se em 2016 com a realização da primeira *Web Summit* em Lisboa. A *Web Summit* é a maior conferência de empreendedorismo, tecnologia e inovação da Europa, criada por Paddy Cosgrave em Dublin no ano de 2009. O objetivo da *Web Summit* é criar oportunidades de relacionamento entre *startups*, investidores e outros, para que seja possível a troca de perceções e criação de relações entre eles (Stangler, 2017)⁷⁸. Costa (2018, p.23) apresenta a *Web Summit* da seguinte forma

A Forbes declara que a Web Summit é a “melhor cimeira tecnológica do planeta”, The Atlanta acredita que “é onde o futuro vai nascer”, The New York Times afirma que ali se reúne “um conclave dos maiores sacerdotes da indústria tecnológica”, o Wall Street Journal descreve-a como “a assembleia dos gigantes tecnológicos”, The Guardian assevera que esta cimeira “define o ecossistema” e, por último, o The Huffington Post

⁷⁵ <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2023/05/03/5-reasons-to-attend-a-tech-conference-and-5-tips-to-make-it-count/>

⁷⁶ Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard business review*, 88(6), 40-50. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>

⁷⁷ Spinosa, L. M., Schlemm, M. M., & Reis, R. S. (2015). Brazilian innovation ecosystems in perspective: Some challenges for stakeholders. *REBRAE*, 8(3), 386-400. <https://doi.org/10.7213/rebrae.08.003.AO08>

⁷⁸ <https://www.forbes.com/sites/danestangler/2017/11/04/why-global-events-like-web-summit-matter-for-startup-success/>

declara que é “o evento premium na tecnologia”. Justificando e apresentando-se melhor, na homepage do evento decretam que “num tempo de grande incerteza entre indústrias e do mundo em si mesmo, reunimos os fundadores e CEO’s de empresas tecnológicas, startups com rápido crescimento, responsáveis políticos e chefes de estado para fazer uma pergunta simples: qual o caminho a seguir?”.

Com a realização dessa conferência, o ecossistema de desenvolvimento de *startups* em Portugal cresceu exponencialmente.

A *Web Summit* iniciada na Irlanda em 2009 e realizada em Portugal pela primeira vez em 2016, continuará presente neste país, pelo menos, até 2028. A primeira edição realizada em 2009 começou como uma conferência para 150 pessoas⁷⁹. Em 2016 foi considerada «the largest technology marketplace in Europe and the second biggest in the world»⁸⁰, com mais de 45.000 participantes e apresentação de 1.490 *startups*, das quais as 67 portuguesas que serão objeto de análise nesta dissertação.

Parracho (2017, p.39), na sua dissertação, e na qual efetuou um questionário a empreendedores que visitaram a *Web Summit* de 2016, verificou que os principais fatores de sucesso para as *startups* portuguesas eram «(...) the employees in startups, product and founders. In addition, the environment that people experience in the startup, access to new market and talented hires, are also significant factors that stimulate success.»

Em 2024⁸¹, foram vendidos bilhetes para 71.528 participantes, apresentadas 3.050 *startups*/empresas e 953 oradores. Mais de 44% das *startups* apresentadas foram fundadas por mulheres, que representam também 42% dos participantes e 37% dos oradores. A participação portuguesa em 2024, contou com 125 *startups*, sendo que «60% of these startups are already operating internationally and have collectively raised €37 million in investment»⁸².

O Capítulo 3 apresentou o contexto de realização do estudo, a conferência *Web Summit*. Foram abordadas as principais características do evento, bem como a sua relevância no ecossistema empreendedor e tecnológico, enquadrando a participação das *startups* portuguesas analisadas nesta investigação.

No próximo Capítulo será apresentada a Metodologia onde se detalham os métodos utilizados para a recolha e análise dos dados, justificando a escolha das técnicas e

⁷⁹ <https://about.websummit.com/>

⁸⁰ <https://www.themiceblog.com/web-summit-2016-where-the-tech-world-meets/>

⁸¹ <https://websummit.com/blog/news/web-summit-2024-hosts-sold-out-event-with-record-breaking-71528-attendees/>

⁸² <https://startupportugal.com/programs/road-2-web-summit/>

ferramentas empregues, bem como os critérios adotados para garantir a fiabilidade e validade dos resultados. Serão também definidas as hipóteses de investigação e será realizada a caracterização das sociedades que servirá de base ao resultado da investigação.

4. Metodologia

4.1 Introdução

A realização desta dissertação prende-se com o número diminuto de estudos académicos realizados em Portugal sobre *startups* no geral, e em particular sobre as que concorreram à *Web Summit* de 2016. Apesar de existirem alguns estudos académicos sobre o impacto social e económico que esse evento teve em Lisboa, verifica-se que existe uma lacuna sobre o estado em que se encontram as *startups* portuguesas que se apresentaram na conferência nesse ano. Assim, a investigação desta dissertação é baseada no roteiro de experimentação ou de prova de hipóteses que «procura chegar aos limites das generalizações previamente estabelecidas. Ou, por outras palavras, tenta verificar se certas hipóteses ratificadas em determinados casos são confirmadas noutros casos diferentes.» (Barañano, 2004, p. 26). A conceptualização deste modelo pode ser observada na Figura 4.1.1.



Figura 4.1.1 Roteiro de Experimentação ou de Prova de Hipóteses (Barañano, 2004)

Fonte: Barañano (2004, p. 26)

A escolha pela verificação de hipóteses como método central desta investigação é justificada pela necessidade de testar empiricamente relações previamente estabelecidas com base no enquadramento teórico. Esta abordagem permite uma análise mais rigorosa e sistemática dos dados recolhidos, contribuindo para validar ou refutar as suposições formuladas a partir da literatura. Alves *et al* (2021, p.78), acrescentam que:

[p]ara Gonçalves (2017)⁸³, “um teste de hipóteses é um procedimento que permite decidir se uma dada hipótese é ou não suportada pela informação fornecida pelos dados de uma amostra” (p. 41), podendo permitir o *link* que se busca estabelecer entre a amostra observada e a população de onde a mesma foi extraída possui suporte em modelos probabilísticos.

⁸³ Gonçalves, M. A. C. G. (2017). Aprendizagem de testes de hipóteses por alunos do ensino superior politécnico. (Tese de Doutoramento, Universidade do Minho). <http://hdl.handle.net/1822/54366>.

Neste momento, é importante que compreendamos três pontos fundamentais: 1) as hipóteses são definidas a partir da população e não da amostra; 2) as hipóteses são testadas e testar não é, necessariamente, provar; 3) a escolha das amostras deve ser feita com o maior rigor possível, sob pena de macular o experimento com falsidades.

Assim, através da formulação de hipóteses claras e mensuráveis, é possível estruturar o processo de investigação de forma objetiva, assegurando que as conclusões derivadas são sustentadas por evidência empírica. Como refere Gouveia (2012, p.46)

[a]s hipóteses são proposições construídas de maneira a explicar ou compreender, antecipada e provisoriamente um fenómeno determinado e constituem linhas de orientação que apontam direcções do que se pretende demonstrar (Pardal & Lopes, 2011⁸⁴). A sua formulação tenta responder ao problema levantado pela temática escolhida funcionando como uma pré-solução para o problema, uma resposta suposta e provisória e também um enunciado conjectural das relações entre as variáveis (Reis, 2010⁸⁵). São, portanto, suposições colocadas como respostas plausíveis e provisórias do problema de pesquisa pois poderão ou não ser confirmadas com o desenvolvimento da pesquisa.

Deste modo, ao adotar a formulação de hipóteses, assegura-se que, através de uma base empírica sólida, seja possível contribuir para o avanço do conhecimento do ecossistema empreendedor nacional através da validação ou refutação das proposições iniciais.

4.1.1 Recolha de dados

De forma a dar resposta às hipóteses de investigação, e ao contexto desta dissertação, a população a ser estudada é composta pelas *startups* que estiveram presentes na primeira conferência WebSummit realizada em Portugal em 2016.

Com o objetivo de identificar quais as *startups*, foi consultada a lista publicada pelo Governo da República Portuguesa (2016), onde estão discriminadas o nome das 67 *startups*. Considerando que a população é pequena, a análise individual de cada *startup* é viável e que, para efeitos desta dissertação, é relevante a sua análise, a amostra inicial considerada foi a totalidade da população. Com a identificação do nome da *Startup*, foi possível identificar o nome de 60 das empresas associadas, conforme descrito no Capítulo 10.2.,

⁸⁴ Pardal, L. & Lopes, E. (2011). *Métodos e Técnicas de Investigação Social*. Lisboa: Areal Editores.

⁸⁵ Reis, F. (2010). *Como elaborar uma dissertação de mestrado*. Lisboa: Pactor.

sendo que existe existem 7 *startups* para as quais não foi possível obter informações. Assim, a amostra efetiva desta dissertação será de 60 *startups*.

Para as 60 sociedade que foram identificadas, foi possível, através de sites de consulta pública como “Publicações e Atos Societários e de outras entidades”⁸⁶ e “Racius”⁸⁷ obter o número de contribuinte da sociedade. Adicionalmente, e através desses sites, foi possível retirar as seguintes informações: constituição da sociedade (ano, fundadores, capital social), alterações que tenham existido desde a constituição até 31 de dezembro de 2024 (sócios, capital social, transformação do tipo de sociedade, gerência/administração, objeto social, liquidação) e código da atividade empresarial (CAE). Com o objetivo de efetuar uma análise ao financiamento externo, foram ainda consultados os sites públicos que apresentam esse tipo de informação, nomeadamente através dos links <https://tracxn.com/>, <https://pitchbook.com/>, <https://www.crunchbase.com>, <https://app.dealroom.com> e <https://www.startupranking.com>.

As fontes eletrónicas utilizadas fornecem informações valiosas sobre as sociedades, fundadores, financiadores e/ou investidores, entre outros elementos. São sites públicos, constantemente atualizados e que oferecem diversas oportunidades para o meio académico de obter dados.

4.1.2 Tratamento de dados

O tratamento e a análise dos dados foram realizados através do software Microsoft Excel, escolhido pela sua acessibilidade e adequabilidade às necessidades do estudo. A informação recolhida foi organizada em tabelas de forma a estruturar os dados de uma maneira clara e sistemática, permitindo a sua leitura e a sua interpretação de forma objetiva. O sumário dos elementos recolhidos é apresentado no Capítulo 10.2.

Com a recolha dos elementos, foi criada uma primeira tabela com os dados gerais relativos às *startups*, nomeadamente o nome da *startup*, a designação da sociedade, número de identificação de pessoa coletiva (NIPC), ano de constituição, tipo de sociedade na constituição, tipo de sociedade à data de 31 de dezembro de 2024, código de atividade empresarial (CAE) principal, designação da incubadora e data de dissolução e encerramento da liquidação, quando aplicável.

De seguida, foram criadas tabelas com a informação relativa ao aumento de capital, em particular com as datas e valores dos respetivos aumentos e com o detalhe dos sócios, gerentes e conselho de administração à data de constituição das sociedades e à data de

⁸⁶ <https://publicacoes.mj.pt/pesquisa>

⁸⁷ <https://www.racius.com/>

31 de dezembro de 2024. De forma a ter elementos para caracterizar as sociedades e obter resposta às hipóteses de investigação, foram ainda criadas tabelas com a informação sobre a categoria de ações no capital social das sociedades a 31 de dezembro de 2024, bem como a informação sobre as rondas de investimento externo disponíveis publicamente, a que as sociedades tiveram acesso, quer o detalhe do valor, quer o ano em que ocorreu, bem como o tipo de ronda (*seed, grant prize, series A*, entre outras).

Numa primeira fase, procedeu-se à limpeza e uniformização dos dados, garantindo a sua consistência e eliminando eventuais duplicações ou incoerências. A utilização do Excel possibilitou ainda, a construção de tabelas de síntese e tabelas dinâmicas tendo como ponto comum o nome da *startup*. Assim, com o recurso de técnicas de estatística descritiva simples, nomeadamente através de distribuições percentuais e cálculo de medidas de tendência central (médias) e através da produção de representações gráficas que reforçaram a clareza da apresentação dos resultados, foi possível obter evidências de forma a caracterizar as *startups*. Estas técnicas foram consideradas adequadas dado o carácter exploratório da investigação e a natureza predominantemente da informação analisada.

A abordagem utilizada não implicou o recurso a modelos estatísticos avançados, uma vez que o objetivo central consistia em descrever e interpretar os dados de uma forma simples, ainda que garantido a fiabilidade e rigor da análise, permitindo identificar os padrões e as tendências relevantes para permitir a obtenção de respostas às hipóteses de investigação.

A importância do tratamento destes dados através do Excel torna-se evidente no Capítulo seguinte, no qual se procede à caracterização pormenorizada da amostra. Esta etapa assume um papel fundamental na contextualização da investigação, permitindo compreender o perfil das *startups* estudadas nesta dissertação e assegurando a conformidade entre os dados recolhidos e os objetivos definidos, nomeadamente como suporte ao estudo das hipóteses.

4.2 Procedimentos

4.2.1 Caracterização da amostra

A caracterização da amostra contribui para a robustez metodológica da investigação, ao conferir maior consistência e representatividade às análises e interpretações realizadas. Existem 7 *startups* para as quais a informação pública encontrada foi insuficiente ou inconclusiva e que não serão objeto de caracterização nem de análise. Por esse motivo,

foram recolhidos os dados até 31 de dezembro de 2024 para 60 *startups* que participaram na *Web Summit* em 2016 e que serão a nossa amostra efetiva para este estudo.

Assim, de seguida irá proceder-se à caracterização dessa *startups*.

i. Anos de constituição das sociedades

Da análise à Figura 4.2.1, verifica-se que a maioria das 60 *startups* em análise constituídas nos anos de 2015 e 2016, ou seja, no ano que antecedeu e no ano em que teve lugar a conferência da *Web Summit* em Lisboa.



Figura 4.2.1 Ano de constituição da sociedade

ii. Sociedades dissolvidas

Das 60 sociedades cuja informação se encontra disponível, é possível verificar que existem 9 que foram dissolvidas, liquidadas e/ou encerradas até 31 de dezembro de 2024, conforme Figura 4.2.2. Por esse motivo, essas sociedades não serão consideradas para os restantes pontos de caracterização da amostra que apresentarão os dados relativos às 51 sociedades que se mantêm em atividade.

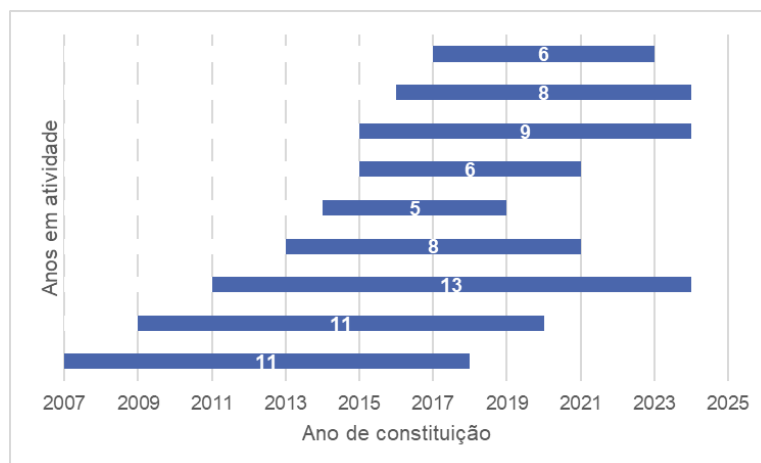


Figura 4.2.2 Anos em atividade das sociedades dissolvidas

iii. Códigos de Atividade Económica

A Tabela 4.2.1 mostra que a maioria das sociedades têm os Códigos de Atividade Económica nas áreas de “Atividades de informação e de comunicação” e “Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares”.

Tabela 4.2.1 Quantidade de sociedades por CAE

Designação da secção (CAE)	Designação da divisão	Quantidade
Indústrias transformadoras		2
20	Fabricação de veículos automóveis, reboques, semi-reboques e componentes para veículos automóveis	1
29	Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, excepto produtos farmacêuticos	1
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos		2
46	Comércio por grosso (inclui agentes), excepto de veículos automóveis e motociclos	2
Alojamento, restauração e similares		2
55	Alojamento	1
56	Restauração e similares	1
Atividades de informação e de comunicação		26
58	Atividades de edição	3
62	Consultoria e programação informática e Atividades relacionadas	20
63	Atividades dos serviços de informação	3
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares		14
71	Atividades de arquitectura, de engenharia e técnicas afins; Atividades de ensaios e de análises técnicas	3
72	Atividades de Investigação científica e de desenvolvimento	9
73	Publicidade, estudos de mercado e sondagens de opinião	1
74	Outras Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	1
Atividades administrativas e dos serviços de apoio		2
79	Agências de viagem, operadores turísticos, outros serviços de reservas e Atividades relacionadas	2
Atividades de saúde humana e apoio social		3
86	Atividades de saúde humana	2
88	Atividades de apoio social sem alojamento	1
Total		51

iv. Formas legais das sociedades

A Figura 4.2.3 mostra que, à data da constituição, das 51 sociedades, apenas foram fundadas como “Sociedade Anónima”. A 31 de dezembro de 2024, verifica-se que 23 das “Sociedades por Quotas” sofreram transformação comercial, passando as “Sociedades Anónimas” a representar cerca de 54,90% das empresas em análise.

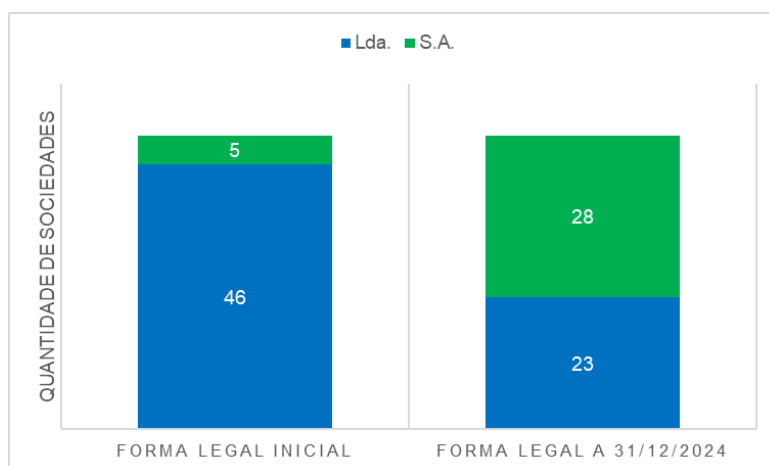


Figura 4.2.3 Forma legal

v. Número de sócios à data da constituição

Relativamente à estrutura societária, para as 46 sociedades que foram constituídas como sociedade por quotas, conforme se verifica na Figura 4.2.4, a maioria das sociedades foram constituídas por 2 ou 3 sócios. Relativamente às 5 sociedades constituídas como sociedade anónima, não é possível obter os dados relativos aos acionistas para esta análise.

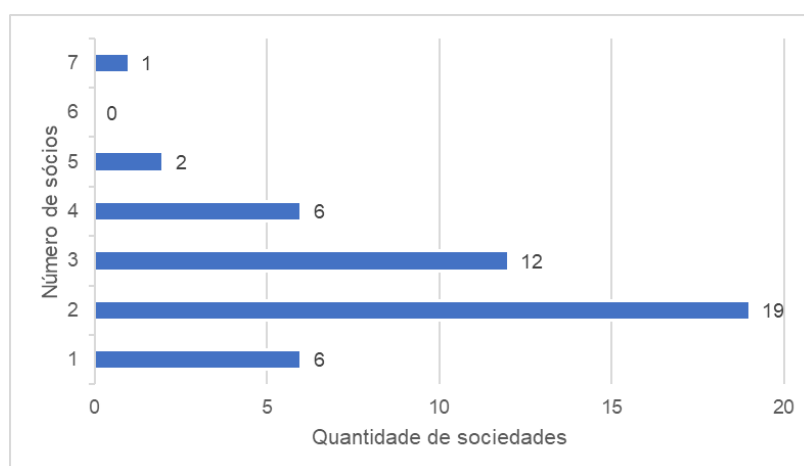


Figura 4.2.4 Quantidade de sócios à data da constituição

vi. Fundadores à data da constituição

Das 46 sociedades em análise constituídas como “Sociedade por quotas”, verifica-se que 17 foram constituídas exclusivamente por homens, 3 exclusivamente por mulheres e 3 exclusivamente por outras sociedades. Das sociedades com constituição mista, verifica-se que 12 foram constituídas por homens e mulheres e 11 por tiveram como sócios homens, mulheres e outra(s) sociedade(s). Para as 5 sociedades que foram constituídas como “Sociedade Anónima”, verifica-se em todos que os elementos da Administração são do sexo masculino. Na Figura 4.2.5 é possível observar os diversos tipos de elementos à data de constituição, tendo os elementos masculinos das Sociedades Anónimas sido agrupados com os da Sociedade por quotas.

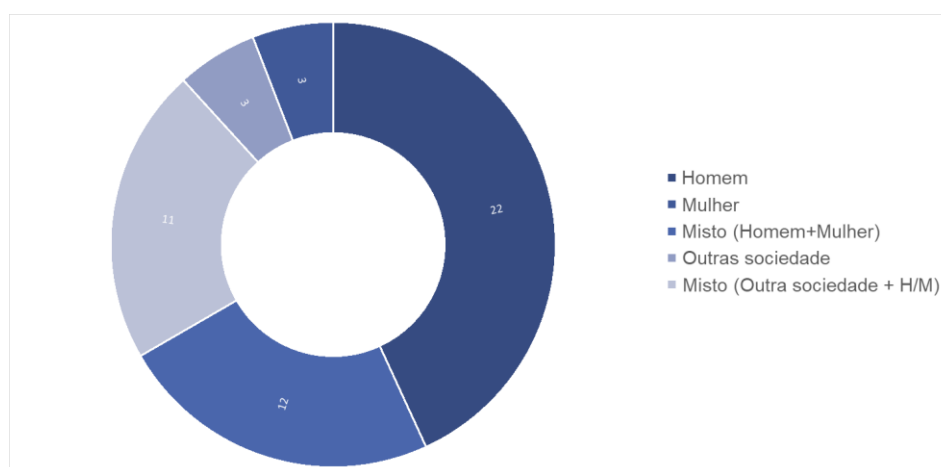


Figura 4.2.5 - Quantidade de sociedades, à data de constituição, com elementos fundadores por sexo

vii. Fundadores que ainda se encontram ligados às *startups*

Para as 51 sociedades em estudo, foram analisados os fundadores à data de constituição e comparados com os dados a 31 de dezembro de 2024 seja de sócios ou de administração/gerência. Como se verifica na Figura 4.2.6, pelo menos, em 40 sociedades os fundadores mantêm-se ligados às empresas desde a data de constituição. Verificou-se ainda que as 51 sociedades foram constituídas por 134 elementos e que a 31 de dezembro de 2024 apenas metade (67) dos elementos fundadores mantinha ligação à *startup* enquanto sócio ou administrador/gerente.

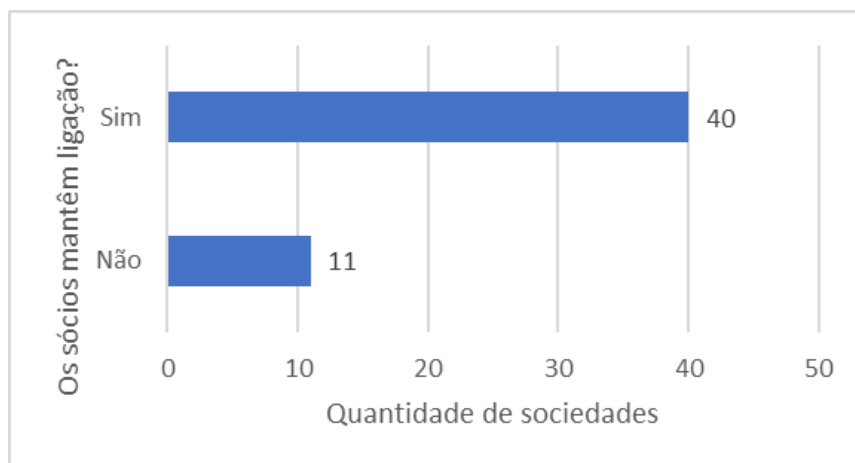


Figura 4.2.6 Quantidade de sociedades cujos fundadores se mantêm ligados às sociedades

Analisou-se ainda a quantidade de elementos fundadores saíram das sociedades. Tal como na análise anterior, também para esta foram considerados os sócios e administradores/gerentes que constam na constituição das sociedades e nos últimos registos sociais efetuados. Na Tabela 4.2.2 é apresentada a quantidade de sociedades que foram fundadas por um ou mais elementos e a quantidade de fundadores que se mantêm a 31 de dezembro de 2024.

Tabela 4.2.2 Quantidade de sociedades

		Quantidade de fundadores na constituição						
		1	2	3	4	5	6	7
Quantidade de fundadores na sociedade a 31/12/2024	0	3	2	3	2	0	0	1
	1	6	7	3	3	0	0	0
	2	7	7	1	1	0	0	0
	3	3	0	1	0	0	0	0
	4	1	0	0	0	0	0	0
	5	0	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	0	0	0

viii. Análise da constituição da administração das sociedades.

Analisaram-se os elementos que fazem parte da administração/gerência das sociedades a 31 de dezembro de 2024, tendo sido possível identificar que as administrações são compostas por 132 pessoas, das quais 86% são homens. Adicionalmente, verifica-se que nessa data, em 4 sociedades a composição da administração é exclusivamente feminina

e que 10 sociedades apresentam administração mista. Na Figura 4.2.7 é possível verificar que nos casos em que existe administração mista, apenas em 3 sociedades, a representação feminina igual ou superior a 50%.

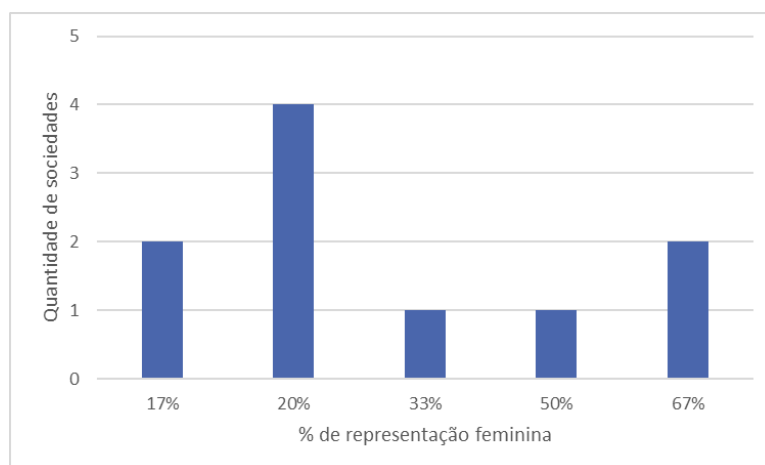


Figura 4.2.7 Representação feminina na administração mista das sociedades

ix. Sociedades com alteração de capital social

As 51 sociedades objeto de análise apresentam um capital social conjunto no montante de 607.280,69 Euros à data de constituição, sendo que 38 sociedades foram constituídas com capital social igual ou inferior a 5.000,00 Euros no montante global de 94.705,00 Euros. Das sociedades constituídas como “Sociedade por quotas”, verifica-se a existência de uma sociedade constituída com um capital social de 1,00 Euro e duas sociedades que foram constituídas com 2,00 Euros. Verifica-se ainda que uma das “Sociedades por quotas” foi constituída com um capital social de 60.000,00 Euros. Das sociedades inicialmente constituídas como “Sociedade Anónima” o valor mais elevado de capital social registado foi de 139.000,00 Euros.

Dos dados obtidos, verifica-se que até 31 de dezembro de 2024, 41 sociedades sofreram alterações no valor do capital social desde a sua constituição. Dessas sociedades, 23 correspondem a sociedades cuja forma legal passou para “Sociedade Anónima” e cujo capital de constituição não atinja o mínimo legal⁸⁸. Em 13 sociedades registadas como “Sociedade por quotas” e sem alteração da forma legal, também se verificaram variações de capital social, uma das quais foi a única sociedade do estudo a apresentar variação negativa. Relativamente às 5 sociedades constituídas como “Sociedade Anónima” e sem alteração de forma legal, também sofreram alteração de capital social. O valor mais

⁸⁸ De acordo com o Artigo 276.º do Código das Sociedades Comerciais, o montante mínimo do capital social para Sociedades Anónimas é de 50.000 Euros.

elevado de capital social é de 782.734,00 Euros. O capital social conjunto das sociedades a 31 de dezembro de 2024 era de 4.794.559,69 Euros.

x. Sociedades que obtiveram investimento externo

Foram obtidas informações sobre investimento externo relativo a 40 sociedades. Para as restantes 11, apesar de não ter sido encontrada informação pública sobre investimento, não é possível garantir que o mesmo não existiu. O mesmo se aplica à quantidade de rondas de investimento externo obtido, poderão ter existido mais rondas que não estejam disponibilizadas na sua totalidade nos sites públicos consultados. Porém, e no que respeita à informação que foi possível apurar, verifica-se que nem todas as sociedades que tiveram investimento tiveram alterações de capital e que o contrário também é válido. Conforme apresentado na Tabela 4.2.3, verifica-se que apenas 35 das sociedades com investimento externo tiveram alterações no capital social e que 5 das sociedades, mesmo com o investimento externo, não sofreram qualquer alteração.

Tabela 4.2.3 Quantidade de empresas que tiveram alteração de capital social e investimento externo

		Investimento Externo	
		Sim	Não
Alteração de capital social	Sim	35	6
	Não	5	5

A Figura 4.2.8, apresenta a quantidade de rondas que cada sociedade teve, onde é possível observar que, menos 40% das sociedades, tiveram 3 rondas de investimento.

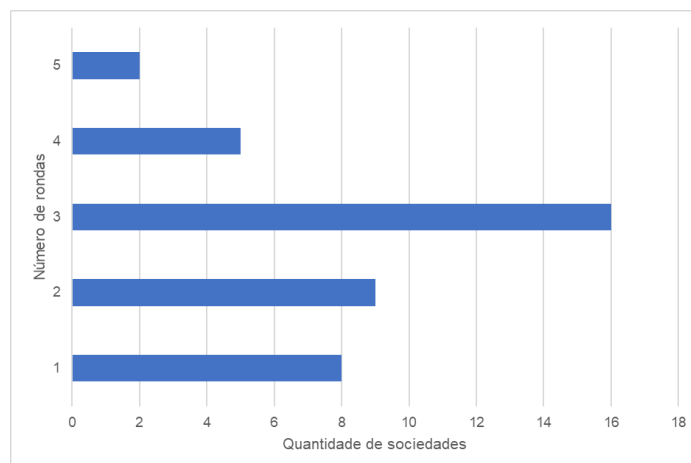


Figura 4.2.8 Quantidade de rondas por sociedade

Já no que respeita à Figura 4.2.9, que apresenta as 104 rondas totais de investimento que as sociedades tiveram, verifica-se que existiram sociedades que nos anos anteriores à realização da *Web Summit* em Portugal já tinham obtido investimento externo.

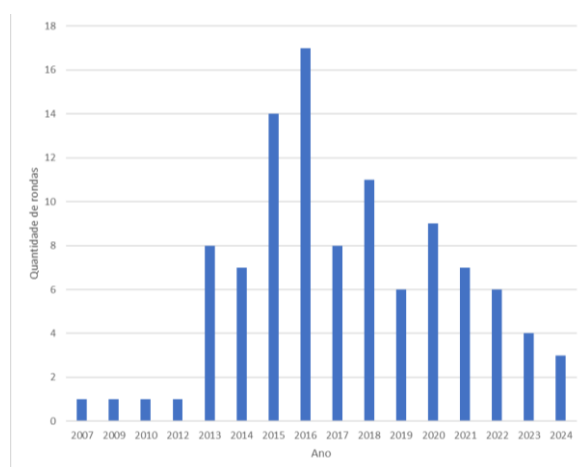


Figura 4.2.9 Quantidade de rondas por ano

Na Figura 4.2.10 é apresentado, em relação ao primeiro investimento externo obtido antes da realização da *Web Summit*, o tipo de sociedade à data de constituição, o ano de realização e o tipo de investimento. Conforme se pode observar no referido gráfico, 4 sociedades constituídas como “Sociedade Anónima” e 18 das sociedades constituídas como “Sociedade por quotas” tiveram financiamento antes de 2016. É ainda possível verificar que cerca de 74% das sociedades tiveram investimento em “*round seed*”.



Figura 4.2.10 Investimento externo por tipo de sociedade à data de constituição, por ano e por tipo de investimento

Quando analisado todo o conjunto de sociedades que obtiveram investimento externo, é possível verificar, conforme Tabela 4.2.4, que a maioria das sociedades tiveram rondas de investimento classificadas como *Pre seed*, *Seed* e *Serie A*.

Tabela 4.2.4 Quantidade de sociedades por ronda de investimento

Tipo de ronda	Quantidade de sociedades
Seed	45
Grant (prize money)	32
Series A	13
Accelerator/Incubator	4
Early Stage VC	2
Pre Seed Round	1
Angel (individual)	1
Angel Round	1
Convertible Note	1
Merger/Acquisition	1
Private Equity	1
Series B	1
Venture Round	1
Total de rondas	104

xi. Tipologia das ações das sociedades anónimas

Das 28 sociedades anónimas em estudo, os dados obtidos indicam que 7 sociedades apenas têm ações da categoria ordinária. As restantes 21 sociedades apresentam um *mix* de ações ordinárias e ações preferenciais, com predominância de ações de categoria A em 18 sociedades. A Figura 4.2.11 apresenta a distribuição da categoria de ações pelas sociedades em estudo.

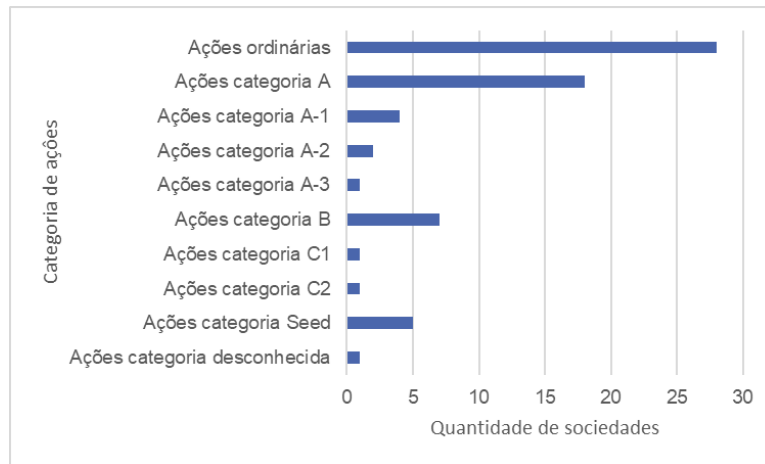


Figura 4.2.11 Categoria de ações por sociedade

Neste Capítulo foi apresentada a metodologia de investigação adotada, descrevendo-se a abordagem metodológica, os procedimentos de recolha e tratamento dos dados, bem como os critérios utilizados na caracterização da amostra. Foram ainda explicitados os procedimentos seguidos para garantir a adequação da análise empírica às hipóteses de investigação definidas. Efetuou-se também a caracterização da amostra com a apresentação dos dados relevantes para o apoio ao estudo das hipóteses.

Na sequência desta caracterização, no próximo Capítulo será apresentado o resultado da investigação no qual se descreve e interpreta os dados obtidos a partir da informação recolhida. Nesse capítulo, será igualmente estabelecida a ligação entre os resultados obtidos e as hipóteses anteriormente definidas.

5. Resultado da investigação

5.1 Interpretação dos dados e análise das hipóteses

As conclusões do estudo realizado serão apresentadas de acordo com as hipóteses formuladas anteriormente e consistem na sistematização dos resultados mais relevantes.

Hipótese 1: É esperado que o número médio de fundadores das sociedades presentes na *Web Summit 2016* seja semelhante ao identificado pelo estudo da *Startup Genome (2017)* para o mesmo período.

De acordo com os dados recolhidos para a amostra em análise, e conforme representado na Figura 5.1.1, verifica-se que 67% das 46 *startups* constituídas sob a forma de sociedade por quotas foram fundadas por dois ou três sócios.

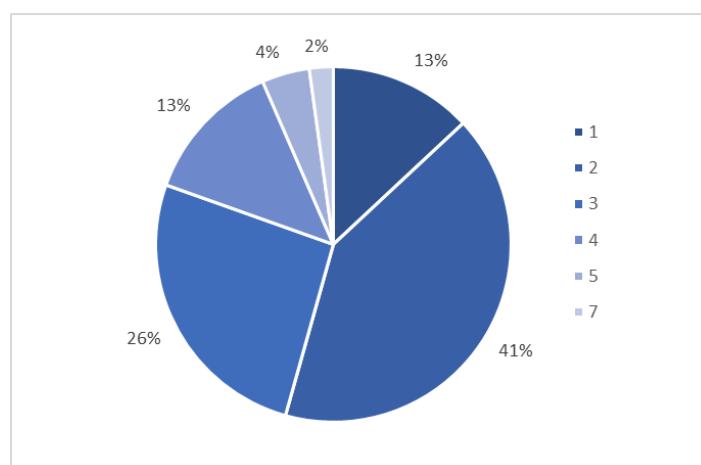


Figura 5.1.1 Percentagem de empresas pelo número de sócios à data da constituição

Embora a percentagem observada neste estudo ser ligeiramente inferior à percentagem indicada no estudo da hipótese, que apontava para um valor de 76%, a proximidade dos valores permite afirmar o padrão observado confirma a tendência descrita na literatura: equipas fundadoras com dois ou três elementos tendem a ser mais comuns, refletindo um equilíbrio entre diversidade de competências e agilidade na tomada de decisões.

Hipótese 2: Na composição das equipas fundadoras, é esperado que estas sejam maioritariamente constituídas por homens.

Para a análise desta hipótese, foram consideradas apenas as 46 sociedades constituídas sob a forma legal de sociedade por quotas, uma vez que esta estrutura jurídica permite

identificar claramente quais os sócios fundadores e a sua composição de género. Da análise efetuada, verifica-se que apenas 3 sociedades (cerca de 6,5%) foram fundadas exclusivamente por mulheres, enquanto 13 sociedades (28,3%) apresentaram uma composição mista de fundadores que inclui pelo menos uma mulher, conforme representado na Figura 5.1.2. Estes resultados colocam a proporção de equipas fundadoras com presença feminina (exclusiva ou mista) em 34,8%.

Ainda que os dados evidenciem uma presença feminina ligeiramente superior ao valor médio mais frequentemente citado nos estudos (sobretudo nos mais antigos), a diferença significativa entre a representação masculina e feminina nas equipas fundadoras permanece evidente. Este desfasamento reforça as conclusões da literatura que apontam para um acesso desigual das mulheres ao ecossistema empreendedor, seja por barreiras estruturais, culturais ou financeiras.

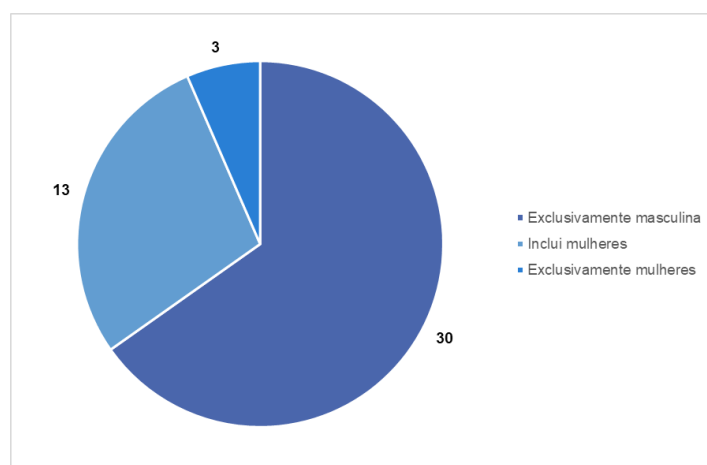


Figura 5.1.2 Quantidade de empresas, com fundação por sexo, na constituição da sociedade

Estes valores inserem-se no intervalo esperado segundo a literatura, evidenciando que a fundação das startups é predominantemente masculina. Esta disparidade poderá estar relacionada com fatores estruturais como o acesso desigual a redes de financiamento e a persistência de normas socioculturais que associam o papel de empreendedor ao género masculino. Também poderá refletir a menor presença histórica de mulheres em áreas como a tecnologia e a engenharia, que predominam nas *startups* tecnológicas.

Hipótese 3: Considerando a elevada taxa de mortalidade no setor, é esperado que mais de 50% das *startups* amostradas se encontrem dissolvidas.

Para esta análise, foram consideradas as 60 sociedades para as quais foi possível obter informação detalhada sobre a sua situação atual. A literatura especializada sobre *startups*,

nomeadamente os estudos de referência analisados neste trabalho, é particularmente enfática ao destacar que os primeiros cinco anos de vida de uma *startup* são críticos para a sua sobrevivência. Nesse sentido, assume particular relevância o facto de que, entre as sociedades analisadas, apenas uma ter encerrado a sua atividade exatamente ao fim de cinco anos, logo, a maioria ultrapassou este período crítico.

No total, apenas 9 das 60 sociedades se encontram, a 31 de dezembro de 2024, em estado de dissolução ou de encerramento e liquidação, o que representa uma taxa de insucesso empresarial de 15% e por conseguinte, consideravelmente inferior à que é frequentemente apontada na literatura, conforme se pode verificar na Figura 5.1.3.

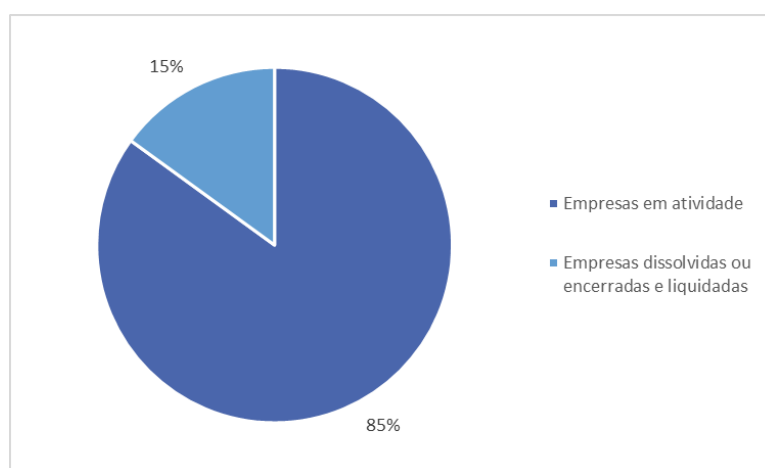


Figura 5.1.3 Percentagem de sociedades em atividade

Estes resultados podem indiciar que as startups portuguesas presentes na *Web Summit* 2016 beneficiaram de um maior acesso a redes de apoio, visibilidade internacional ou financiamento, fatores frequentemente associados a uma maior probabilidade de sobrevivência. Em alternativa, poderá também tratar-se de um viés de seleção, dado que estas empresas, ao participarem num evento de elevada projeção, já possuíam um nível de estruturação ou viabilidade superior à média nacional.

Hipótese 4: Se um fundador é acionista/sócio e/ou administrador/gerente, e a equipa fundadora tem dois ou mais elementos, então é comum ocorrer a saída de um ou mais elementos.

A literatura tem vindo a demonstrar que, nas equipas fundadoras compostas por dois ou mais elementos, é relativamente comum que um ou mais fundadores abandonem a estrutura da startup nos primeiros anos de atividade. De acordo com a literatura, esta

rotatividade pode dever-se a divergências estratégicas, alterações no perfil de competências exigidas, conflitos pessoais ou mudança de prioridades individuais.

No caso específico das sociedades anónimas incluídas nesta amostra, não foi possível aceder à composição dos sócios fundadores, pelo que não é possível aferir as alterações da constituição inicial. No entanto, com base na análise dos dados públicos relativos à administração destas sociedades e, com a análise do detalhe da estrutura societária e de gerência das sociedades por quotas, foi possível identificar a permanência ou saída dos membros fundadores.

Pela análise da caracterização, foi possível identificar que das 42 sociedades constituídas por dois ou mais elementos, em cerca de 26% das sociedades, o número de fundadores mantém-se inalterado. Adicionalmente, dos 134 fundadores identificados nas 51 sociedades da amostra, conclui-se que 50% já não se encontram ligados formalmente à empresa, enquanto sócios ou membros da administração, conforme Figura 5.1.4.

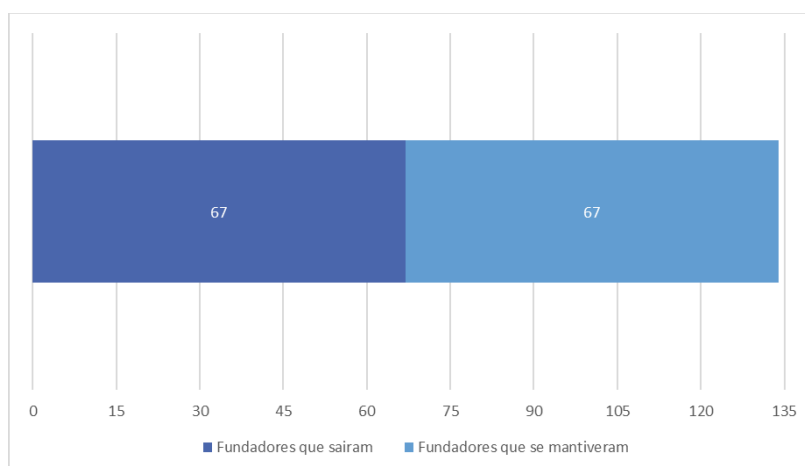


Figura 5.1.4 Quantidade de fundadores ligados às sociedades

Deste modo, considera-se que os resultados obtidos são coerentes com as tendências apontadas pela literatura, mostrando que a saída dos fundadores é comum, revelando uma taxa de rotatividade significativa ao longo do tempo.

Hipótese 5: Devido à reduzida representação feminina em posições de liderança descrita na literatura, é esperado que a maioria das sociedades da amostra apresente liderança maioritariamente masculina.

No total das 51 sociedades analisadas a 31 de dezembro de 2024, foram identificados 132 elementos nos órgãos de administração. Destes, apenas 14% correspondem a indivíduos

do sexo feminino, o que reflete uma expressiva sub-representação das mulheres em cargos de liderança executiva no universo estudado. Em termos de distribuição por empresas, verifica-se na Figura 5.1.5 que cerca de 28% das sociedades contam com, pelo menos, uma mulher na sua administração.

A análise da composição das administrações revela ainda que, mesmo nas estruturas com presença feminina, esta tende a ser minoritária. Com efeito, das administrações mistas observadas, duas sociedades apresentavam uma representação feminina de 17%, quatro sociedades tinham representação de 20%, uma sociedade de 33%, uma sociedade de 50% e em apenas duas sociedades era superior de 67%. Adicionalmente, apenas quatro sociedades (cerca de 8% da amostra) apresentavam uma administração composta exclusivamente por mulheres, o que reforça as conclusões da literatura deste tipo de ecossistema.

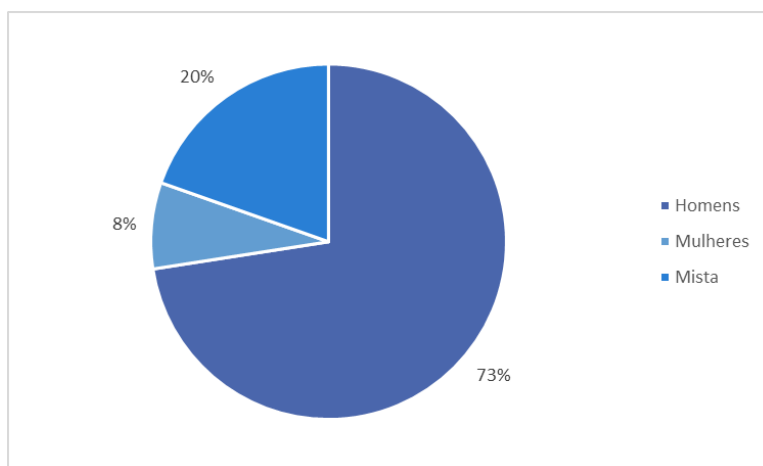


Figura 5.1.5 Representação da liderança (por sexo) em % a 31 de dezembro de 2024

Estes resultados corroboram a literatura, confirmando que a liderança nas sociedades é maioritariamente masculina, alinhando-se com as evidências apresentadas na literatura. Esta predominância masculina na liderança parece refletir os desafios estruturais e culturais persistentes que dificultam a participação feminina em cargos de direção e decisão, e reforça a necessidade de promover políticas e práticas que aumentem a participação feminina no ecossistema empreendedor, especialmente em cargos de liderança.

Hipótese 6: Como a maioria das *startups* recebe investimento em fases iniciais, é esperado que a maioria das sociedades da amostra tenham obtido investimento de capital de risco.

No que concerne ao investimento de capital de risco, que a literatura reconhece como um fator crítico para o crescimento e consolidação de *startups*, conforme se pode observar na Figura 5.1.6, pelo menos 40 sociedades receberam investimento externo, quer através de fundos de capital de risco, de aceleradoras e de *business angels*, quer através de prémios (*Grant - Prize Money*). Verifica-se ainda o investimento foi realizado essencialmente em fases de *seed* ou de serie A, o que está em linha com as práticas do ecossistema empreendedor europeu.

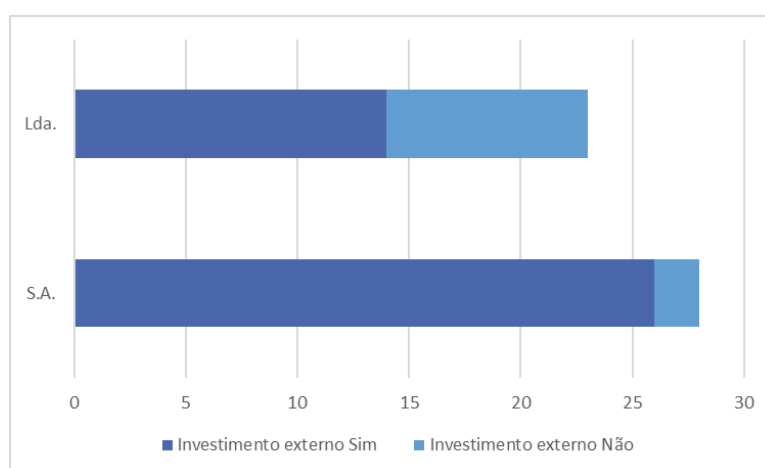


Figura 5.1.6 Quantidade de sociedades que tiveram investimento externo (por tipo de sociedade)

Os resultados obtidos poderão refletir o impacto de políticas públicas e privadas de incentivo ao empreendedorismo nesse período, bem como o crescente dinamismo do ecossistema português em torno da *Web Summit* e outras iniciativas de fomento à inovação.

Hipótese 7: Se uma sociedade obteve investimento externo, então é esperado que tenha participado em um número médio de rondas entre 1,6 e 2,16.

As 40 sociedades identificadas na hipótese anterior estiveram envolvidas em, pelo menos, 104 rondas de investimento, sendo que 23% das sociedades estiveram em, pelo menos, duas rondas e 40% das sociedades estiveram, em pelo, menos três. Adicionalmente, observa-se que quase metade das rondas de financiamento (48,08%) ocorreram entre os anos de 2015 e 2018. Verifica-se ainda que as startups analisadas realizaram, em média,

2,60 rondas de investimento, conforme análise à Figura 5.1.7, o que sugere um ecossistema relativamente ativo em termos de captação de capital. Este valor está em linha com o padrão de financiamento em fases, característico de ecossistemas empreendedores em desenvolvimento, como é o caso do português.

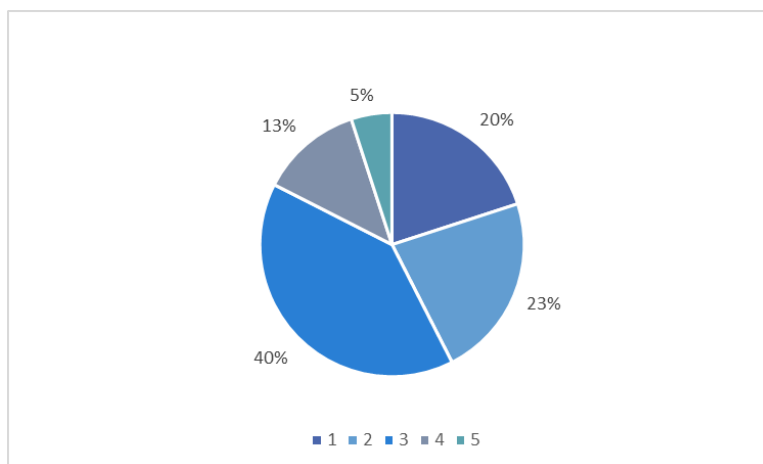


Figura 5.1.7 Percentagem de empresas por quantidade de rondas de investimento externo

Apesar de não ter sido possível obter informação detalhada sobre a percentagem de participação social detida pelos fundadores após a entrada de investimento externo, foi possível verificar se ocorreram alterações no capital social das startups financiadas. A análise revela que, das 40 sociedades que captaram investimento externo, pelo menos 35 registaram alterações no capital social, podendo indicar a entrada de novos investidores e uma possível diluição da posição dos fundadores.

Importa ainda destacar que, dessas 35 sociedades com alterações no capital social, 30 mantêm uma ligação formal com os membros fundadores, seja através da estrutura societária ou de cargos de administração. Estes dados demonstram que em cerca de 25% dos casos, os fundadores deixaram de ter qualquer vínculo formal com a sociedade enquanto sócios e/ou elementos da administração/gerência, o que poderá estar associado a processos de reestruturação, substituição de liderança ou desalinhamento com os investidores conforme documentado na literatura.

Hipótese 8: Se uma sociedade anónima recebeu investimento externo, é esperado que o seu capital social inclua ações de categorias preferenciais.

Conforme referido anteriormente, a análise revela que, das 40 sociedades que receberam investimento externo, pelo menos 35 apresentaram alterações no valor do seu capital

social, sugerindo a entrada de novos investidores e, potencialmente, a diluição da posição dos fundadores. Dos dados obtidos, é possível verificar que, das 40 sociedades que receberam investimento externo, 28 são do tipo sociedade anónima.

Para o estudo desta hipótese, a análise vai-se centrar apenas nas sociedades anónimas, por ser o único tipo onde é possível verificar a distribuição do capital pelo tipo de ações. Embora, não seja possível identificar inequivocamente se os proprietários das ações preferenciais são as sociedades e fundos de capital de risco, é possível, conforme apresentado na Figura 5.1.8, verificar que 75% da amostra apresenta duas ou mais categorias de ações, o que indica diferentes direitos de voto e controlo entre os acionistas.

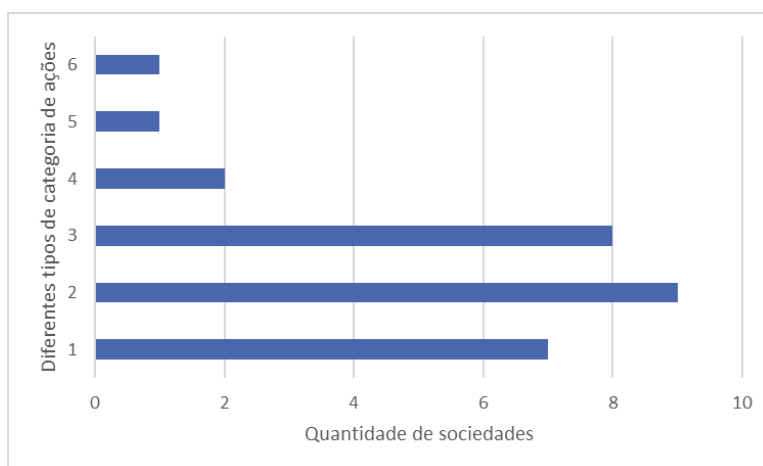


Figura 5.1.8 Quantidade de sociedades com diferentes tipos de categorias de ações

Importa ainda referir que, apesar de não ter sido possível obter dados relativos à percentagem de participação social detida pelos fundadores antes e após a entrada de investimento externo, foi possível verificar, que nessas 35 sociedades, pelo menos 25 fundadores mantêm uma ligação formal com os seus membros administradores fundadores.

Neste Capítulo foram apresentados os resultados da investigação, através da análise e interpretação dos dados recolhidos. Assim, considerando a análise efetuada à amostra, e tendo por base as hipóteses formuladas, no Capítulo seguinte será realizada a discussão do resultado com objetivo de proceder à validação ou refutação das hipóteses previamente definidas.

6. Discussão do resultado

6.1 Aspetos evidenciados pelo estudo

Conforme descrito no Capítulo 4.1., esta investigação seguiu o modelo de prova de hipóteses de Barañano (2004), ao testar empiricamente relações previamente estabelecidas com base no enquadramento teórico, pelo que, de seguida, será efetuada a validação ou refutação das hipóteses definidas.

As hipóteses 1 e 2, que foram definidas com o objetivo de validar ou refutar a literatura considerando os factos à data de constituição das sociedades, estavam ligadas à constituição das sociedades e à dicotomia do papel masculino/feminino no momento da constituição das sociedades.

Para ser possível elaborar conclusões, foram analisados os sócios e gerentes das sociedades por quotas aquando da sua constituição e os últimos registos públicos efetuados até 31 de dezembro de 2024. Assim, verifica-se que a constituição destas sociedades segue um padrão semelhante ao identificado na revisão da literatura, com a maioria das sociedades a serem fundadas por dois ou três sócios. Contudo, a percentagem observada de sociedades que foram constituídas por 2 ou 3 fundadores (67%), revelou-se inferior ao valor identificado pelo estudo da Startup Genome (2017) e que apontava para 76%. Ainda assim, e embora a maioria das sociedades da amostra seja constituída por equipas de fundadores compostas por dois ou três elementos, a Hipótese 1 é refutada, uma vez que o número médio de fundadores das sociedades presentes na *Web Summit* 2016 não é semelhante ao identificado pelo estudo da Startup Genome (2016) para o mesmo período.

No que respeita ao papel da mulher na constituição e liderança das *startups*, a amostra reflete o descrito na literatura, que aponta para um menor envolvimento das mulheres na constituição das *startups*. Verificou-se que 34,8% das sociedades por quotas foram fundadas por equipas exclusivamente femininas ou mistas, um valor ligeiramente acima do intervalo identificado por Pavan *et al* (2021) e Hebert, (2023). Estes resultados validam a Hipótese 2, uma vez que na amostra, é confirmado a expectativa das equipas fundadoras serem maioritariamente constituídas por homens, conforme as conclusões de Pavan *et al* (2021), Torres-Mancera, *et al* (2023), Preller, *et al* (2023), GEM (2023) e Hebert (2023) que estiveram na origem da sua formulação.

As hipóteses 3, 4 e 5, quiseram testar a evolução das sociedades, desde o momento da sua constituição até 31 de dezembro de 2024 e eram alusivas à atividade das sociedades,

à permanência dos fundadores nas *startups* e à liderança feminina no final do período de estudo.

Relativamente à taxa de insucesso das *startups*, o resultado da investigação revelou que apenas 15% das sociedades analisadas se encontram em dissolução ou liquidação, um valor significativamente inferior às estimativas da literatura, em particular do estudo da Informa D&B (2024) que refere que para Portugal, a taxa de mortalidade para os primeiros cinco anos de atividade, é de cerca de 50%. Conclui-se, com os dados observados, que a Hipótese 3, cuja expectativa era que mais de 50% das *startups* na amostra se encontrassem dissolvidas, é refutada nesta dissertação.

Utilizando os dados sobre os sócios, administradores e gerentes das sociedades à data de constituição e os últimos registos públicos efetuados até 31 de dezembro de 2024, foi possível verificar que em cerca de 74% das sociedades constituídas por dois ou mais elementos, um ou mais fundadores deixou de pertencer à sociedade na posição de sócio e de liderança, corroborando as conclusões de Preller *et al* (2023). Deste modo, considera-se que a Hipótese 4 é validada, uma vez que na maioria das sociedades, existiu a saída de um ou mais fundadores.

A representação feminina na liderança, tal como descrito na literatura por Torres-Mancera *et al* (2023); Pavan *et al* (2021); Manda (2020); Rocha e Praag (2020); Preller, *et al* (2023) e pelo GEM (2023) é significativamente inferior à liderança masculina. Apesar do estudo da amostra das sociedades que participaram na *Web Summit* 2016, demonstrar que cerca de 28% das sociedades, têm, pelo menos, uma mulher na administração e esse valor ser significativamente superior ao valor apresentado pela IDC *et al* (2024), confirma-se que, na amostra estudada, as posições de liderança são maioritariamente masculinas, validando assim a Hipótese 5.

As hipóteses 6, 7 e 8 pretendiam estudar as conclusões da literatura relativamente a investimento externo obtido, na qual identificava que a maioria das sociedades teriam obtido investimento externo e o número de rondas médias.

Das 51 sociedades analisadas, verificou-se que a maioria das sociedades (78%) receberam financiamento externo, conforme o descrito na literatura, em particular pelos Relatórios da CMVM (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023) e do Financing SMEs and Entrepreneurs (OECD, 2020), bem como por Cantamessa *et al* (2018). Esses dados validam a Hipótese 6 na medida em que a maioria das *startups* recebeu investimento de capital de risco.

No que diz respeito às rondas de investimento, os dados indicam que as *startups* com mais de cinco anos fecharam, em média, 2,60 rondas de financiamento. Dado que a hipótese 7

condicionava a participação em rondas de investimento num intervalo entre 1,6 (Mind The Bridge, 2017) e 2,16 (Cantamessa *et al*, 2018), a Hipótese 7 é refutada, uma vez que nos resultados da investigação, o valor apurado é superior.

Por fim, a Hipótese 8 prendia-se com as categorias de ações detidas pelos participantes do capital social das sociedades anónimas que captaram investimento. O estudo verificou que 75% das sociedades apresentam mais do que uma categoria de ações, o que corrobora as conclusões dos estudos de Moreira (2023), Balcerzak *et al* (2023) e Imbierowicz e Rauch (2024) e os Relatórios da CMVM (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e 2023), que indicam a existência de diferentes tipos de participação acionista dos fundos de investimento de risco e, portanto, validam a hipótese 8.

Este Capítulo foi dedicado à discussão dos resultados da investigação, relacionando os dados empíricos obtidos com a literatura previamente analisada. A discussão permitiu interpretar os resultados à luz dos estudos existentes, contribuindo para a validação ou refutação das hipóteses de investigação.

O Capítulo seguinte pretende descrever a relevância dos resultados à luz da literatura existente reforçando assim o contributo desta investigação para o conhecimento sobre o ecossistema das *startups*.

7. Contributos teóricos e empíricos do estudo

7.1 Implicações teóricas

Com esta dissertação pretendeu-se contribuir para a investigação académica sobre o ecossistema das *startups*, com dados atuais e observações que se pretendem pertinentes de análise. Os elementos analisados permitem ter como referência os dados de 2016, e a forma inicial como foram criadas as *startups* que participaram nesse ano na *Web Summit*. Apesar de a amostra utilizada nesta investigação não ser representativa das startups portuguesas criadas em 2016, estes dados oferecem uma perspetiva relevante sobre a sustentabilidade das *startups* que participaram em eventos internacionais de promoção do ecossistema empreendedor, como a *Web Summit*.

Tendo por base a literatura académica, os estudos e relatórios sobre os ecossistemas das *startups* e os dados obtidos, conseguiu-se validar ou refutar a literatura, bem como efetuar a análise ao que aconteceu desde 2016 a 2024 às 60 *startups* da amostra efetiva que participaram no primeiro ano da *Web Summit* em Portugal, proporcionando o conhecimento pretendido.

Esta investigação confirma algumas das tendências já descritas na literatura, mas também revela particularidades do ecossistema português, nomeadamente no que diz respeito à representatividade feminina, à permanência dos fundadores nas *startups* e à taxa de sobrevivência das empresas.

7.2 Implicações práticas

Esta dissertação apresenta resultados concretos que podem ser utilizados como referência para futuras investigações e para o desenvolvimento de estratégias e de políticas públicas e privadas de apoio ao empreendedorismo, bem como da criação de redes de mentoria e financiamento direcionadas, que promovam a inclusão, a estabilidade e o crescimento sustentável das *startups* em Portugal.

Ao analisar o caso específico das *startups* portuguesas presentes na *Web Summit* de 2016, este estudo oferece pistas relevantes para o posicionamento internacional de Portugal enquanto *hub* tecnológico, revelando que as particularidades do ecossistema português pode ser um incentivo para seu desenvolvimento.

Esta dissertação apresenta relevância prática para empreendedores, investidores e decisores políticos. Para os empreendedores, os resultados obtidos fornecem *insights* sobre desafios e oportunidades no crescimento das *startups*. Para investidores, relevância

da análise da evolução das *startups* permite a compreensão dos detalhes que diferenciam o ecossistema empreendedor. Por fim, para os decisores políticos e instituições de apoio ao empreendedorismo, os dados recolhidos podem ser úteis na definição de estratégias para fomentar o crescimento sustentável das *startups* e a atração de investimento estrangeiro.

Apesar das limitações ao estudo que serão referidas no Capítulo seguinte, os resultados apresentados nesta investigação oferecem uma visão relevante sobre a dinâmica das *startups* em Portugal, em particular no contexto das empresas que participaram na *Web Summit* de 2016. A análise permitiu cumprir o objetivo desta dissertação de caracterizar as 60 *startups* da amostra efetiva, tanto na sua constituição como no seu desenvolvimento, contribuindo para um melhor entendimento do ecossistema empreendedor nacional.

8. Conclusões

8.1 Limitações ao estudo e sugestões

Apesar das contribuições desta investigação, algumas limitações devem ser consideradas. Em primeiro lugar, a amostra utilizada incluiu um número limitado de *startups* portuguesas que participaram na *Web Summit* de 2016, o que não representa a totalidade do ecossistema empreendedor em Portugal. Assim, futuros estudos poderiam ampliar a análise para incluir um número maior de *startups* e eventualmente abranger um período temporal mais extenso.

Em segundo lugar, as fontes de informação disponíveis apresentaram algumas restrições. A opção de limitar este estudo a informação pública, implica a existência de limitações na atualização e exatidão das informações. Para mitigar esta questão, futuras investigações poderiam recorrer a outras bases de dados e a outras fontes de informação. Adicionalmente poderão ser efetuados inquéritos diretos junto dos fundadores, obtendo dados mais detalhados sobre o desempenho e a evolução das *startups*.

Por fim, a presente dissertação concentrou-se na análise quantitativa, recorrendo essencialmente a dados societários. No entanto, futuras análises poderão centrar-se em análises quantitativas recorrendo a indicadores financeiros o que pode originar diferentes tipos de abordagem aos dados e conclusões apresentados. Adicionalmente o ecossistema das *startups* é influenciado por fatores qualitativos, como a cultura organizacional, o *networking* ou o papel das aceleradoras. Deste modo, recomenda-se que estudos futuros integrem metodologias mistas, combinando a análise quantitativa e qualitativa para uma compreensão mais abrangente.

Os resultados desta dissertação podem servir de base para futuras investigações académicas, ajudando a expandir o conhecimento sobre a influência de fatores como o género dos fundadores, a permanência dos membros fundadores nas empresas, a relação entre investimento externo e estrutura societária, entre outros. Poderão ser desenvolvidos novos trabalhos de exploração destes temas de forma mais aprofundada, utilizando novas abordagens metodológicas ou alargando a amostra estudada.

Para além da academia, os resultados deste estudo podem ser úteis para novos empreendedores e para as entidades que promovem o empreendedorismo, como incubadoras, aceleradoras e até organismos governamentais. Com base nas conclusões apresentadas, poderão ser desenvolvidas ou suportadas políticas e iniciativas mais eficazes para fomentar o crescimento e a sustentabilidade das *startups*, nomeadamente

programas de financiamento direcionados, incentivos para a diversidade de género na liderança e estratégias para fortalecer o investimento externo.

Desta forma, ainda que esta dissertação apresente limitações, as suas conclusões representam um contributo significativo para diferentes *stakeholders* e para o aprofundamento do conhecimento sobre o panorama das *startups* em Portugal.

9. Referências bibliográficas

- Alves, A., Nascimento, A., Ulhôa, A., Batista, B., Capela, C., Venturine, C. *et al* (2021). *Reflexões em torno de Metodologias de Investigação: recolha de dados (Vol. 2)*. UA - Editora Universidade de Aveiro - Serviços de Documentação, Informação Documental e Museologia. DOI: <https://doi.org/10.34624/ka02-fq42>
- André, A. (2019). *Financiamento de Startups de Turismo e Determinantes Financeiros para o Seu Sucesso: Um Olhar Sobre a Experiência Portuguesa* (Dissertação de mestrado, ISG - Instituto Superior de Gestão, Lisboa, Portugal). Disponível em <https://comum.rcaap.pt/entities/publication/8d3f824a-e5e5-4bd4-8bef-69ff9715d506>
- Balcerzak, A., Zinecker, M., Skalický, R., Rogalska, E. & Doubravský, K. (2023). Technology-oriented start-ups and valuation: A novel approach based on specific contract terms. *Technological Forecasting & Social Change* (197) 122876, p.p. 1-15. doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122876
- Bañka, M., Salwin, M., Tylżanowski, R., Miciuła, I., Sychowicz, M., Chmiel, N. & Kopytowski, A. (2023). Start-Up Accelerators and Their Impact on Entrepreneurship and Social Responsibility of the Manager. *Sustainability*, 15, 8892, p.p 1-32. <https://doi.org/10.3390/su15118892>
- Barañano, A. (2004). *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: Manual de apoio à realização de trabalhos de investigação*. Lisboa: Edições Sílabo
- Bednár, R. & Tarišková, N. (2017). Indicators of Startup Failure. *International Scientific Journal "Industry 4.0", YEAR II, ISSUE 5*, p.p. 238-240 (Conference: Industry 4.0. At: Borovets, Bulgaria. Volume: Volume 2, ISSN -2535-0153). https://www.researchgate.net/publication/323416655_Indicators_of_startup_failure
- Berga, V., Birkelanda, J., Nguyen-Ducb, A., Pappasa, I. O. & Jaccheria, L. (2018). Software startup engineering: A systematic mapping study. *The Journal of Systems & Software* (144). p.p 255–274. doi.org/10.1016/j.jss.2018.06.043
- Besker, T., Matini, A., Lokuge, R., Blincoe, K. & Bosch, J. (2018). Embracing Technical Debt, from a Startup Company Perspective. *8 IEEE International Conference on Software Maintenance and Evolution*, p.p. 415 – 425. [doi 10.1109/ICSME.2018.00051](https://doi.org/10.1109/ICSME.2018.00051)
- Blank, T. (2020). When incubator resources are crucial: survival chances of student startups operating in an academic incubator. *The Journal of Technology Transfer* (46), p.p.1845–1868. doi.org/10.1007/s10961-020-09831-4

- Bosco, B. del; Mazzucchelli, A., Chierici, R. & Gregorio, A. di (2019). Innovative startup creation: the effect of local factors and demographic characteristics of entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal* (17) p.p.145–164. doi.org/10.1007/s11365-019-00618-0
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D. Levie, J., Tarnawa, A. & Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2020). *Global Entrepreneurship Monitor - 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, Londres, Reino Unido. ISBN (ebook): 978-1-9160178-3-2
- Cantamessa, M., Gatteschi, V., Perboli, G , Rosano,M. (2018). Startups' Roads to Failure. *Sustainability*, 10, 2346, p.p. 1-19. doi.org/10.3390/su10072346
- Carvalho, L. (2016). Compreender o que se entende por ecossistema empreendedor: Lisboa como uma cidade start up. *Revista Lusófona de Economia e Gestão das Organizações*, (3), p.p. 17-31. doi.org/10.60543/r-lego.v0i3.5471
- CMVM (2023). Relatório anual da atividade de capital de risco 2023. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- CMVM (2022). Relatório anual da atividade de capital de risco 2022. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- CMVM (2021). Relatório anual da atividade de capital de risco 2021. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- CMVM (2020). Relatório anual da atividade de capital de risco 2020. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- CMVM (2019). Relatório anual da atividade de capital de risco 2019. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- CMVM (2018). Relatório anual da atividade de capital de risco 2018. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- CMVM (2017). Relatório anual da atividade de capital de risco 2017. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>

- CMVM (2016). Relatório anual da atividade de capital de risco 2016. Disponível em <https://www.cmvm.pt/PInstitucional/Content?Input=24EE9D014FF22DBC5C35BAB488C698E74AF6A112B8F906AFB2F882BA4D7AF510>
- Condessa, M., Palma, A., & Baltazar, F. (2018). *Guião sobre formas de Financiamento a Startup*. MJC - MjCondessa Consulting Lisboa, Portugal. Disponível em https://www.agriempreende.pt/wp-content/uploads/2019/02/Gui%C3%A3oIII_.pdf
- Correia, M. (2023). *ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR: Um estudo das redes formais e informais aplicado à Península de Setúbal* (Dissertação de mestrado, Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal, Portugal). Disponível em <https://comum.rcaap.pt/bitstreams/caa60cd7-eccb-49e1-8283-8e19b0d77c28/download>
- Costa, M. (2018). *As media relations em mega-eventos: um estudo de caso sobre as condições na Web Summit 2017*. (Dissertação de mestrado, ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/17557>
- Cotei, C. & Farhat, J. (2017) The Evolution of Financing Structure in U.S. Startups. *The Journal of Entrepreneurial Finance* 19 (1). p.p. 1-32. Disponível em <https://digitalcommons.pepperdine.edu/jef/vol19/iss1/4>
- EIT Digital e Building Global Innovators (BGI) (2020). *Portugal Startup Outlook 2019*. Disponível em https://www.eitdigital.eu/fileadmin/newsroom/publications/Scaleup_Portugal_2019.pdf
- EIT Digital, Building Global Innovators (BGI) & Informa D&B (2024). *ScaleUp Portugal 2024*. Disponível em <https://www.scaleupportugal.net/>
- Eliakis, S., Kotsopoulos, D., Karagiannaki, A. & Pramataris, K. (2020). Survival and Growth in Innovative Technology Entrepreneurship: A Mixed-Methods Investigation. *Administrative Sciences*, 10 (39), p.p. 1-35. doi:10.3390/admsci10030039
- EY-Parthenon (2020). *Observatório ANI: Spin-offs e Start-ups de Base Académica em Portugal Relatório Final*. Disponível em https://arquivo.ani.pt/media/5795/plus-ani-otvc-relatorio-final-spin-off-202007.pdf?_gl=1*1ssu3zd*_ga*MjAyNzA2NDI1Ny4xNzQyMzg5MDkw*_ga_4XNHNEDDPW*MTc0MjM4OTA4OS4xLjEuMTc0MjM4OTE3Ni4wLjAuMA..

- Giardino, C., Unterkalmsteiner, M., Paternoster, N., Gorschek, T. & Abrahamsson, P. (2014). What do we know about software development in *startups*?. *IEEE Software* 31 (5), p.p.28–32. doi.org/10.1109/MS.2014.129.
- Gouveia, H. (2012). *Das Beiras para o Centro – A imagem da região centro junto dos seus habitantes*. (Dissertação de mestrado, Escola Superior de Aveiro, Aveiro, Portugal). Disponível em <https://comum.rcaap.pt/entities/publication/2c87f840-8061-4b27-ac7e-c8ff11b4a8c9>
- Guimarães, G. (2022). *Empreendedorismo em Portugal: Fatores críticos de sucesso dos 4 primeiros unicórnios - Farfetch, OutSystems, Talkdesk e Feedzai*. (Dissertação de mestrado, ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/25761/1/master_goncalo_cidrais_guimaraes.pdf
- Governo da República Portuguesa (2016). *As 66 startups vencedoras do concurso Road 2 Web Summit*. Disponível em <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=%3d%3dBAAAAB%2bLCAAAAAAABAAzNjE2AQCaVGc1BAAAAA%3d%3d>
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/23 Women's Entrepreneurship Report*. Disponível em <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20222023-womens-entrepreneurship-challenging-bias-and-stereotypes-2>
- Hashai, N. & Zahra, S. A. (2021) Founder Team Prior Work Experience - an Asset or a Liability for Startup Growth? *Strategic Entrepreneurship Journal* 16(1) p.p.1-55. DOI: 10.1002/sej.1406
- Hebert, C. (2023). Gender Stereotypes and Entrepreneur Financing. 10th Miami Behavioral Finance Conference. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3318245>
- IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P & StartUP Portugal (2019) *Manual do Empreendedor*. Disponível em [https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-\(1\)/DOCS_Emp/ManualEmpreendedor_sd.aspx](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/DOCS_Emp/ManualEmpreendedor_sd.aspx)
- IDC, StartUP Portugal & Informa (2024). *Startup & Entrepreneurial Ecosystem Report 2024 - Mapping Portugal's Startup Landscape - Report 2024*. Disponível em <https://startupportugal.com/startup-entrepreneurial-ecosystem-report-2024/>
- IDC, StartUP Portugal & Informa (2023). *Startup & Entrepreneurial Ecosystem Report 2023 - Continuing the Journey: Portugal's Role in the Global Startup Scene - Report 2023*.

Disponível em <https://startupportugal.com/startup-entrepreneurial-ecosystem-report-2023/>

Imbierowicz, B. & Rauch, C. (2024). What drives startup valuations? *Journal of Banking and Finance*, 168 (107251), p.p. 1-26. doi.org/10.1016/j.jbankfin.2024.107251

Informa D&B (2024). *Empreendedorismo – Sobrevivência e viabilidade das novas empresas*. Disponível em https://blog.informadb.pt/wp-content/uploads/2025/01/202407_SE_Empreendedorismo-Sobrevivencia-e-viabilidade-das-novas-empresas.pdf

Jeong, J. Kim, J., Son, H. & Nam, D. (2020) The Role of Venture Capital Investment in *Startups* ' Sustainable Growth and Performance: Focusing on Absorptive Capacity and Venture Capitalists' Reputation. *Sustainability* 12 (3447), p.p. 1-13. doi:10.3390/su12083447

Karkita, F. (2024). The Role of Innovation in Startup Success: A Comprehensive Review. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 2(1), p.p.46-58. doi.org/10.60079/ajeb.v2i1.240

Kowalewski, O., Majda-Kariozen, A. & Socha, B. (2023). Founder involvement in CEO turnover. *Strategic Change*, 32 p.p.111–123. doi: 10.1002/jsc.2547

Li, F. & Srinivasan, S. (2011). Corporate governance when founders are directors. *Journal of Financial Economics* 102 p.p. 454–469. doi:10.1016/j.jfineco.2010.11.006

Luís, T. (2020). *O impacto das características do empreendedor no crescimento das startups: Um olhar sobre Portugal*. (Dissertação de mestrado, ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/21918/1/master_tomas_almeida_luis.pdf

Manda, W. (2020). *As startups, Empreendedorismo e criação de empregos em Portugal, no período de 2007-2017*. (Dissertação de mestrado, ISG - Instituto Superior de Gestão, Lisboa, Portugal). Disponível em <https://core.ac.uk/download/pdf/288868127.pdf>

Mind The Bridge (2017). *SEP Monitor - Scaleup Portugal*. Disponível em <https://mindthebridge.com/scaleup-portugal-sep-monitor-june-2017/>

Ministério da Economia (2018). *Estratégia Nacional para o Empreendedorismo - 2 anos de StartUP Portugal*. Disponível em <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=%3D%3DBAAAAB%2BLCAAAAAAABAAztTQ2AgAgPbfxBAAAA%3D%3D>

- Moreira, J. (2018). *Incubação de startups e aconselhamento a empreendedores: O caso da ANJE*. (Dissertação de mestrado, Universidade do Algarve, Portugal). Disponível em <https://sapiencia.ualg.pt/server/api/core/bitstreams/63de5ff4-de92-4f09-a464-b9eef325ab15/content>
- Moreira, R. (2023). *O Investimento por Capital de Risco: Proposta de Modelo para o Processo de Tomada de Decisão*. (Dissertação de mestrado, Universidade do Minho, Portugal). Disponível em <https://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/89069>
- OECD (2020), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020: An OECD Scoreboard*. OECD Publishing, Paris. doi.org/10.1787/061fe03d-en
- Oliveira, P. (2021). *A gestão de comunicação de marca das PME. Análise das startups em Portugal*. (Tese de doutoramento, Escuela de Doctorado Internacional de la Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela / Lugo, Espanha. Disponível em <https://minerva.usc.es/entities/publication/daef7e29-44d4-407b-a46f-23b42c1e47f4>
- Ouldchikh, Y., & Peng, H. (2022). The Impact of Executive Turnover on Entrepreneurial Company's Performance: The Moderating Role CEO's Prior Work Experience in Algeria's Entrepreneurial Business Companies. *International Journal of Management Science and Business Administration* 8, (7), p.p. 32-41 DOI: 10.18775/ijmsba.1849-5664-5419.2014.87.1003
- Parka, G. & Kim, K. (2023). Impacts of startup founders' personal and business networks on fundraising success by mediating fundraising opportunities: Moderating role of firm age. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9 (100063), p.p. 1-9. doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100063
- Parracho, A. (2017). *The Portuguese Startup Ecosystem: Key Success Factors on the Entrepreneurial Ecosystem - Team-Focus vs. Idea-Driven*. (Dissertação de mestrado, Universidade Católica Portuguesa, Portugal). Disponível em <https://repositorio.ucp.pt/entities/publication/ca4464d1-59f7-494a-b0cf-0769c40bb5e1>
- Pavan, A., Ortega, L. & Nogueira, A. (2021). Quais as razões de haver poucas startups fundadas por mulheres?. *South American Development Society Journal*, 07,(20), p.p.204-219. DOI: 10.24325/issn.2446-5763.v7i20p204-219

- Preller, R., Breugst, N., Patzelt, H. & Dibbern, R. (2023). Team resilience building in response to co-founder exits. *Journal of Business Venturing* 38 (106328), p.p. 1-24. doi.org/10.1016/j.jbusvent.2023.106328
- Robb, A. & Robinson, D. (2010) The Capital Structure Decisions of New Firms. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper 16272. Disponível em <http://www.nber.org/papers/w16272>
- Rocha, V. & Praag, M. van (2020). Mind the gap: The role of gender in entrepreneurial career choice and social influence by founders. *Strategic Management Journal*, 41 (5), p.p. 841–866. DOI: 10.1002/smj.3135
- Sevilla-Bernardo, J., Sanchez-Robles, B. & Herrador-Alcaide, T.C. (2022). Success Factors of Startups in Research Literature within the Entrepreneurial Ecosystem. *Administrative Sciences*, 12 (102), p.p.1-24. doi.org/10.3390/admsci12030102
- Shepherd, D. A., Wennberg, K., Suddaby, R., & Wiklund, J. (2019). What Are We Explaining? A Review and Agenda on Initiating, Engaging, Performing, and Contextualizing Entrepreneurship. *Journal of Management*, 45(1), p.p. 159-196. doi.org/10.1177/0149206318799443
- StartupBlink (2024) Global Startup Ecosystem Index 2024. Disponível em <https://lp.startupblink.com/report/>
- Startup Genome (2024). *The Global Startup Ecosystem Report 2024*. Disponível em [vgser2024](https://vgser2024.com)
- Startup Genome (2023). *The Scaleup - Discover what leads startups to successfully scale*. Disponível em <https://startupgenome.com/reports/scaleup-report>
- Startup Genoma (2022). *The Global Startup Ecosystem Report GSER 2022*. Disponível em <https://startupgenome.com/articles/the-state-of-global-startup-ecosystems-in-2022>
- Startup Genoma (2017). *Global Startup Ecosystem Report 2017*. Disponível em <https://startupgenome.com/library>
- Torres-Mancera, R., Martínez-Rodrigo, E., & Amaral Santos, C. (2023). Female sustainability and startups: analysis of the leadership in communication by women entrepreneurs in Spain and Portugal. *Revista Latina de Comunicación Social*, 81, p.p.474-491. <https://www.doi.org/10.4185/RLCS-2023-1978>
- Yarmoradian, E., Saffari, Z. & Maskani, M. (2025). The study of factors influencing the commercialization of startup ideas. *Association of Marketing Theory and Practice*

Proceedings, 3. Disponível em https://digitalcommons.georgiasouthern.edu/amp-proceedings_2025/3

Zanella, C., Patel, K. & Kruger, S. (2023). Efetividade dos eventos de Inovação e empreendedorismo. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 17 (2), pp. 159-176. doi.org/10.12712/rpca.v17i2.58011

10. Apêndices

10.1 Apêndice 1 - Lista das *Startups* selecionadas para representar Portugal na *Web Summit*

AddVolt	Glexyz	Lifetag	Securibox
AirCourts	Graf.ly	LusoVU	Sensefinity
BeeVeryCreative	Graphenest	MagniFinance	Sensei
Biotechzone	Healthium	Magnomics	SPEAK
Bondlayer	HeartGenetics	MICE	SpinDots
B-Parts	Helppier	MindProber	Storymatik – Storyo
ChillTime	Heptasense	MitoDIETS	SupperChefs
Clarice Travel	Hole19	Mobiag	Treat U
Clickly	HydrUstent	Nano4 Global	Tripaya
Cuckuu	iClio	Noxidity	Universe Advice
doDOC	IndieCampers	NU-RISE	WATGRID
Doinn	Infraspeak	Peekmed	WiseCrop
Eventfuel.io	Kinematix	Pet Universal	Xhockware
Facestore	Kinetikos	PETsys Electronics	YOOCHAI
Fibersail	Knok Health	Probe.ly	Zaask
Follow Inspiration	Landing.Jobs	Prodsmart	Zarph
GetSocial	Lapa Studio	Science4You	

10.2 Apêndice 2 - Detalhe das startups selecionadas para representar Portugal na Web Summit

10.2.1 Startup: Addvolt

Incubadora: UPTEC - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto

Sociedade: Addvolt, S.A.

NIF: 510788815

Website: <https://www.addvolt.com/en/>

Data de publicação da constituição: 23-06-2014

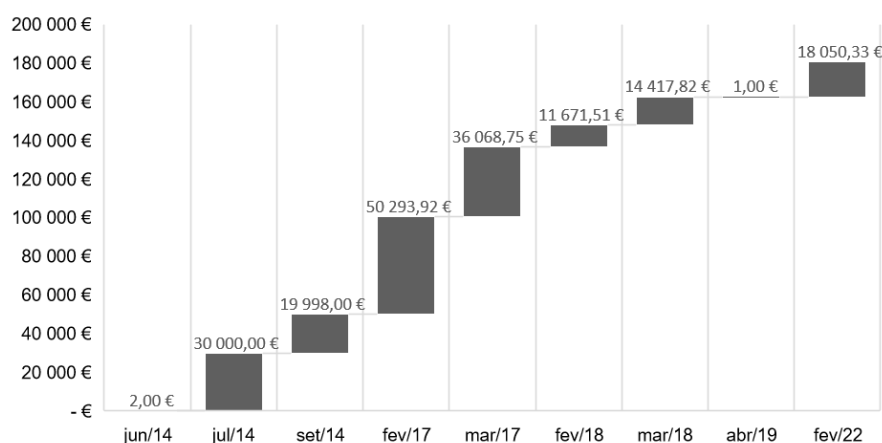
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
José Ricardo de Sousa Soares	1,00 Euros
Justino Miguel Neto de Sousa	1,00 Euros
Totais	2,00 Euros

Objeto social: Importação, exportação, representação, fabricação, manutenção e comercialização de equipamento elétrico e eletrónico. Atividades de engenharia e técnicas afins.

CAE Principal: 29310 - Fabricação de equipamento elétrico e eletrónico para veículos automóveis

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 18.050.333 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 7.029.392 ações;

Ações categoria A: 795.298 ações;

Ações categoria B: 10.225.643 ações.

Administração:

Conselho de Administração	Observações
Bruno Filipe Azevedo da Costa	
José Ricardo de Sousa Soares	
João Martins Negrais de Matos	Designado por 2BPartner - Sociedade de Capital de Risco, S.A., para exercer o cargo em nome próprio
Maria Filomena Dias Pastor	Designado por Portugal Capital Ventures - Sociedade de Capital de Risco, S.A., para exercer o cargo em nome próprio
Bertold Paul Detlev Biffar	Designado por Abacus Alpha GmbH, para exercer o cargo em nome próprio
Mandato: 2020/2022	

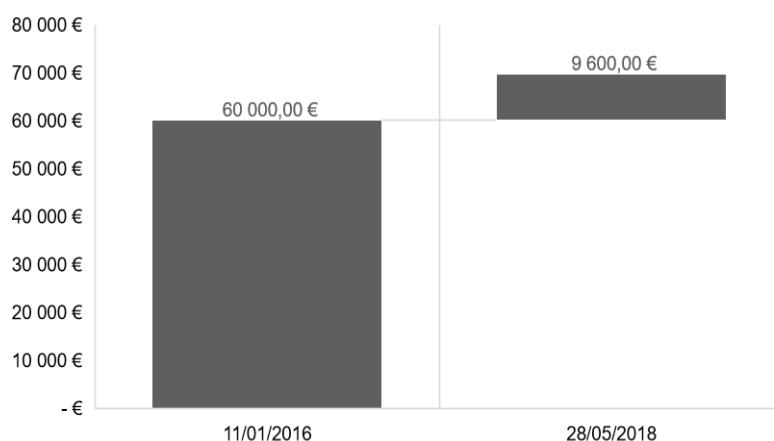
10.2.2 Startup: AirCourts**Incubadora:** Startup Lisboa**Sociedade:** Aircourts, Unipessoal, Lda.**NIF:** 513745319**Website:** <https://www.aircourts.com/>**Data de publicação da constituição:** 11-01-2016**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

Sócios	Quotas
André Esteves Alves Freire Duarte	44.364,00 Euros
Humberto Bento Ayres Pereira	5.436,00 Euros
Tiago Pinto Fernandes	2.400,00 Euros
J.M.P.J. - José Miguel Pereira Jesus, Lda.	7.800,00 Euros
Totais	60.000,00 Euros

Objeto social: Conceção e exploração de sítios Web. Gestão de outros sítios Web, que atuam como portais para a Internet, tais como sítios dos meios de comunicação com informação periodicamente atualizada. Conceção, desenvolvimento, modificação, teste e assistência a programas informáticos (software). Programação de sistemas, de aplicações, de bases de dados e de páginas Web. Consultoria em equipamento, programas informáticos e outras tecnologias da informação.

CAE Principal: 63120 - Portais Web

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Playtomic SL (NIF/NIPC: 980691800)	69.600,00 Euros
Totais	69.600,00 Euros

Administração:

Gerência
Pedro Manuel Claveria Gonzalez de Rueda
Data da última deliberação: 04/01/2021

10.2.3 **Startup: BeeVeryCreative**

Incubadora: Incubadora de Empresas da Universidade de Aveiro (IEUA)

Sociedade: BEEVC - Electronic Systems, Lda.

NIF: 509892620

Website: <https://beeverycreative.com/>

Data de publicação da constituição: 27-05-2011

Data da Dissolução e Encerramento da Liquidação: 23-10-2024

10.2.4 **Startup: Biotechzone**

Incubadora: Startup Braga

Sociedade: Desconhecida

10.2.5 **Startup: Bondlayer**

Aceleradora: Maus Hábitos - Espaço de Intervenção Cultural

Sociedade: 3Bold, Lda

NIF: 510935443

Website: <https://www.bondlayer.com/>

Data de publicação da constituição: 24-01-2014

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Bar-Bar-Idade I - SGPS, S.A.	2.500,00 Euros
Rui Alexandre Barros Mascarenhas	1.250,00 Euros
Sérgio Manuel Coelho De Oliveira	1.250,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Compra, venda, armazenamento, comercialização, distribuição, fabricação, promoção, introdução, importação e exportação de todo o tipo de soluções informáticas (software e hardware), incluindo websites, formação e toda a variedade de prestação de serviços e fornecimento de produtos e materiais relacionados, direta ou indiretamente, com essas soluções informáticas.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social: Não existiram alterações no capital próprio

Estrutura societária: Não existiram alterações à estrutura societária

Administração:

Gerência
Rui Alexandre Barros Mascarenhas
Sérgio Manuel Coelho de Oliveira
Data da deliberação: 21 de janeiro de 2014

10.2.6 **Startup: B-Parts**

Incubadora: UPTEC - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto

Sociedade: Amanhã Global, S.A.

NIF: 510824625

Website: <https://www.b-parts.com/pt/>

Data de publicação da constituição: 07-10-2013

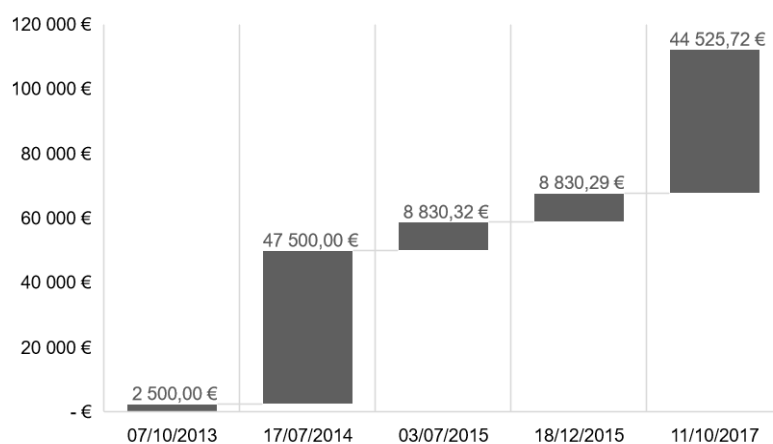
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
António Luís Passos de Sousa Vieira	1.500,00 Euros
Dorinda Maria da Silva Moreira	1.000,00 Euros
Totais	2.500,00 Euros

Objeto social: Comércio por grosso e transporte de peças e acessórios para veículos automóveis; intermediação e venda de peças para veículos automóveis; programação de sistemas, aplicações, bases de dados e páginas web; consultoria em equipamento, programas informáticos e outras tecnologias de informação; fornecimento de gestão local e exploração de sistemas de computadores e/ou equipamento de processamento de dados do cliente.

CAE Principal: 62090 - Outras atividades relacionadas com as tecnologias da informação e informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 11.218,633 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Administração:

Conselho de Administração

António Luís Passos de Sousa Vieira

Manuel Maria de Azevedo Meneses de Araújo Monteiro

Olivier Deluc

Sebastien Robert Philippe Villette

Alison Jane Jones

Mandato: Quadriénio 2024/2027

10.2.7 **Startup: ChillTime**

Incubadora: Incubadora TagusPark

Sociedade: Chilltime, Lda.

NIF: 508303664

Website: <https://www.chilltime.com/>

Data de publicação da constituição: 10-10-2007

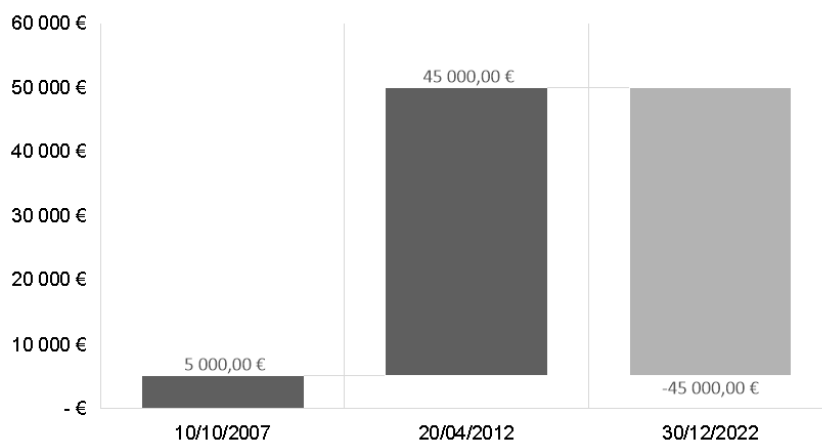
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Jorge Daniel Machado Vila Boa	4.900,00 Euros
Edimpresa - Editora, Lda.	100,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Produção de sites e conteúdos de internet orientados para o setor jovem, comercialização de publicidade na área da internet, e de publicações periódicas, conteúdos editoriais, audiovisuais e outros.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Jorge Daniel Machado Vila Boa	4.900,00 Euros
Christina Maria de Oliveira Vila Boa	100,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Administração:

Gerência
Jorge Daniel Machado Vila Boa
Data da deliberação: 2009-11-09

10.2.8 **Startup: Clarice Travel**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Wedeliverawesomeapps, Unipessoal, Lda.

NIF: 510804519

Data de publicação da constituição: 03-09-2013

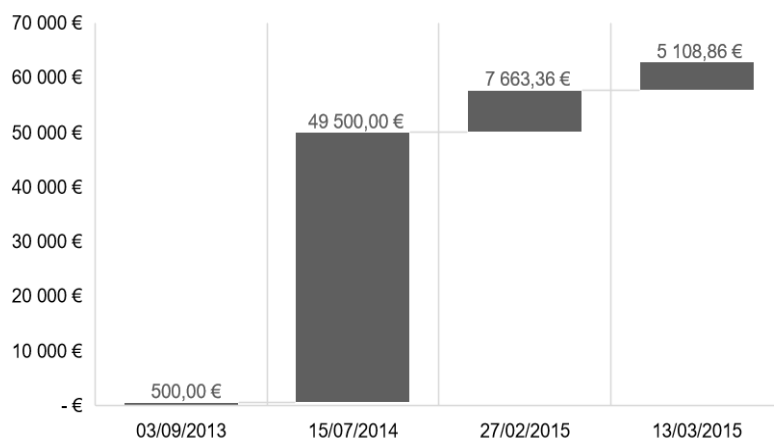
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
João Manuel Paiva Mendes	125,00 Euros
Leonel dos Santos Soares	125,00 Euros
Ricardo Miguel Donga Vilares	125,00 Euros
Euclides Filipe Ferreira Major	125,00 Euros
Totais	500,00 Euros

Objeto social: Criação e desenvolvimento de portais web, aplicações móveis e programas para outros equipamentos informáticos. Comércio, aluguer, importação e exportação de equipamentos informáticos. Prestação de serviços e actividades de marketing, comunicação e publicidade, e a consultoria em plataformas de comércio electrónico. Animação turística.

CAE Principal: 63120 - Portais Web

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Xeniam, S.A.	62.772,22 Euros
Totais	62.772,22 Euros

Administração

Gerência

António Manuel Guedes de Sousa e Silva

Leonel Tomé de Jesus Domingues

Data da deliberação: 21 de dezembro de 2021

10.2.9 **Startup: Clickly**

Incubadora: DNA Cascais

Aceleradora: Lisboa Challenge

Sociedade: Desconhecida

10.2.10 **Startup: Cuckuu**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Desconhecida

10.2.11 **Startup: doDoc**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Dodoc, Unipessoal Lda.

NIF: 513575960

Website: <https://dodoc.com/>

Data de publicação da constituição: 31-08-2015

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
DoDoc CORP. (NIPC: 980533759)	20.000,00 Euros
Totais	20.000,00 Euros

Objeto social: Investigação, desenvolvimento e implementação de tecnologias na área de soluções de hardware, software e tecnologias da informação, tais como otimização de fluxo e produtividade de tratamento de dados, informação em cadeia, informação analítica, gestão de informação, tratamento de informação e documentos, edição e formatação de documentos/ bem como importação, produção e comercialização de tecnologias e equipamentos com eles relacionados, podendo ainda prestar outros serviços tais como realização de eventos relacionados com o objeto da sociedade. Atividades de consultoria nas áreas atrás mencionadas.

CAE Principal: 62090 - Outras atividades relacionadas com as tecnologias da informação e informática

Alterações no Capital Social: Não existiram alterações no capital próprio

Estrutura societária: Não existiram alterações à estrutura societária

Administração:

Gerência

Adam Brent Deutsch

Data da última deliberação: 2024.12.05

10.2.12 **Startup: Doinn**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Doinn, S.A.

NIF: 513533354

Website: <https://doinn.co/>

Data de publicação da constituição: 29-04-2015

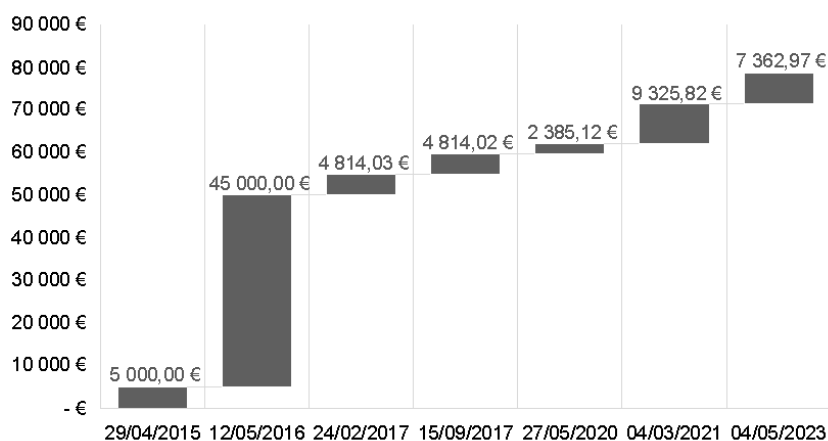
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Noélia Novella Galvan	2.500,00 Euros
Nuno Miguel Valente Rodrigues	2.500,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Plataforma internet, comércio via internet e intermediação nas atividades de marketing, promoção, gestão e venda de serviços e comércio de grande variedade de mercadorias nomeadamente de equipamentos, produtos e artigos para o lar e eletrónico, serviços de limpeza, *transfer*, lavandaria, bilhetes para eventos e viagens e passeios turísticos, gestão de alojamento para turismo e alojamento local e receção a turistas, entrega de refeições e outros serviços e produtos ao domicílio. Aluguer de equipamentos domésticos e para o lar, para bebé, desportivos e outros. Atividades de consultoria e de desenvolvimento, modificação, teste, assistência de programas informáticos de acordo com as necessidades de um cliente específico.

CAE Principal: 79900 - Outros serviços de reservas e atividades relacionadas

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 7.870.196 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.403.086 ações;

Ações preferenciais de categoria A: 2.467.110 ações.

Administração:

Conselho de Administração	Observações
Noelia Novella Galvan	
Nuno Miguel Valente Rodrigues	
Joana Maria Lima da Rocha	Designado por PORTUGAL CAPITAL VENTURES - SOCIEDADE DE CAPITAL DE RISCO, S.A., para exercer o cargo em nome próprio
Mandato: 2019/2021	

10.2.13 **Startup: Eventfuel.io**

Incubadora: Desconhecido

Sociedade: Eventfuel.io PTY. LTD.

ABN (Australian Business Number): 87 615 163 561

Website: <https://www.eventfuel.io/>

10.2.14 **Startup: Facestore**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Facestore - E-Commerce Solutions, Lda.

NIF: 513578641

Website: <https://facestore.pt/>

Data de publicação da constituição: 23-06-2015

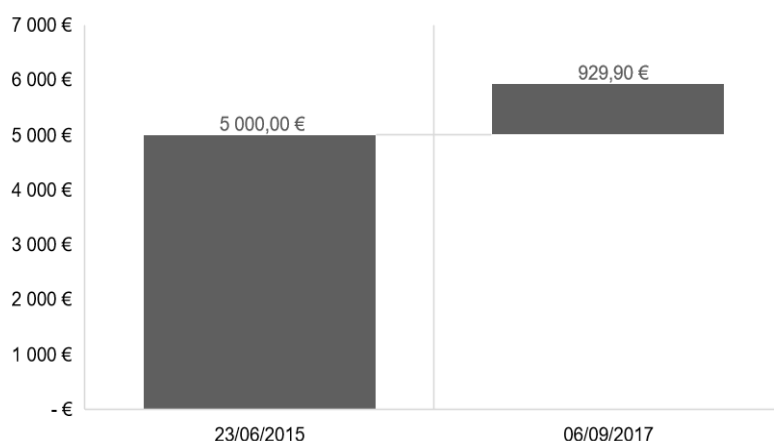
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Paulo Alexandre Solinho Barbosa	3.412,50 Euros
Visualwork - Agência de Webdesign, Unipessoal Lda.	1.250,00 Euros
Best Horizon - SGPS, Unipessoal Lda.	137,50 Euros
Filipe André Abreu Gonçalves	100,00 Euros
Renato Jesus Alves Monteiro Pratas	100,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Atividades de programação informática/ desenvolvimento de plataformas de e-commerce B2B e B2C/ design e comunicação/ marketing digital/ investigação e desenvolvimento tecnológico.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Paulo Alexandre Solinho Barbosa	3.412,50 Euros
Paulo Alexandre Solinho Barbosa	100,00 Euros
Visualwork - Agência de Webdesign, Unipessoal Lda.	1.250,00 Euros
Best Horizon - SGPS, Unipessoal Lda.	137,50 Euros
Best Horizon - SGPS, Unipessoal Lda.	455,50 Euros
Renato Jesus Alves Monteiro Pratas	100,00 Euros
Bruna Raquel Monteiro Nunes	474,40 Euros
Totais	5.929,90 Euros

Administração:

Gerência
Paulo Alexandre Solinho Barbosa
Data da última deliberação: 19 de junho de 2015

10.2.15 **Startup: Fibersail**

Incubadora: Incubadora TagusPark

Sociedade: Fibersail Holding B.V.

NIF: 980671922

Website: <https://www.fibersail.com/>

10.2.16 **Startup: Follow Inspiration**

Aceleradoras: CEIIA - Centro de Engenharia e Desenvolvimento de Produtos

MACB - Mercado Abastecedor da Cova da Beira

Sociedade: Follow Inspiration, S.A.

NIF: 510154212

Website: <http://followinspiration.pt/>

Data de publicação da constituição: 31-01-2012

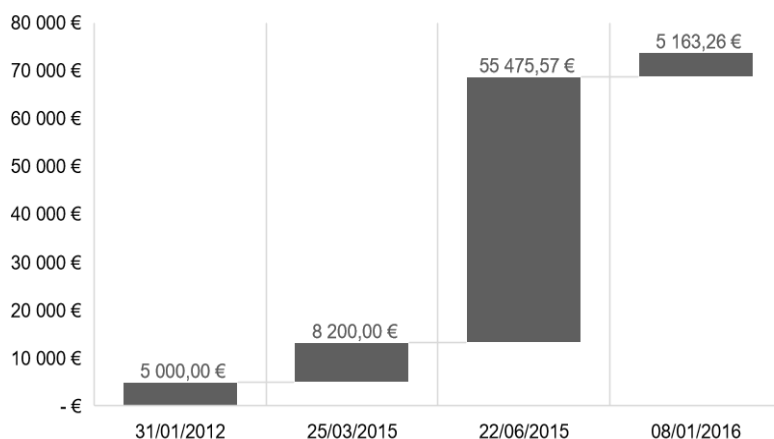
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Luís Carlos Inácio de Matos	5.000,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Fabricação de máquinas e de equipamentos designados de robots industriais que incluindo acessórios, partes e peças separados para as máquinas desta atividade, design de software, conversão de programas de computador, design de sistemas de computador, instalação de software, atualização de software, aluguer de software, análise sistemas informáticos, manutenção de software de computador, consultoria software e hardware, gestão e exploração de equipamentos informáticos.

CAE Principal: 28992 - Outras máquinas diversas para uso específico

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 7.383.883 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.820.200 ações;

Ações categoria A: 2.563.683 ações.

Administração:

Conselho de Administração

Luís Carlos Inácio de Matos

Maria Filomena Dias Pastor

Eliana Georgete da Cunha Ribeiro

Triénio 2022/2024

10.2.17 **Startup: GetSocial**

Aceleradoras: Faber Ventures

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Getsocial, S.A.

NIF: 510781322

Website: <https://getsocial.io/>

Data de publicação da constituição: 24-09-2013

Estrutura societária e capital social à data de constituição: A sociedade foi constituída como “Sociedade Anónima”, pelo que a estrutura societária/acionista não está disponível. Capital social a 24 de setembro de 2013 é de 54.117,64 euros, distribuído da seguinte forma:

Número de ações: 5411764 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.000.000 ações;

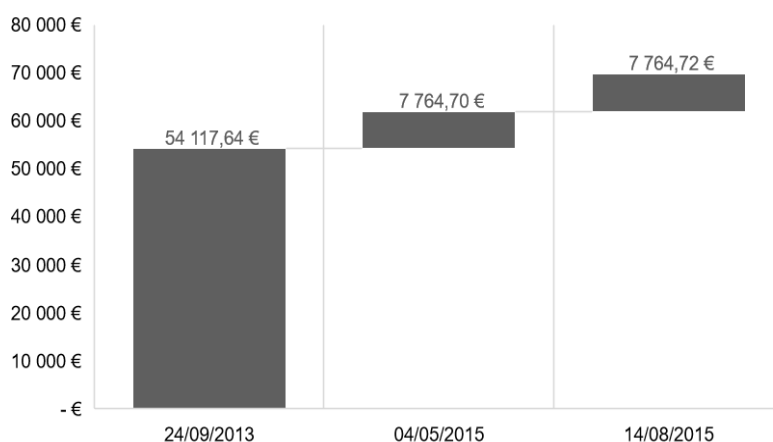
Ações categoria A: 1.411.764 ações.

Conselho de Administração à data de constituição	Observações
João Carlos Romão dos Santos	
Pedro Miguel Santos Moura	
Fernando António Amorim Peres Ferreira	Designado por "Portugal Capital Ventures, S.A.", para exercer o cargo em nome próprio.
Alexandre Carlos dos Santos Garcia Barbosa	
Rui Pedro Folgado Brás Pereira	
Mandato: 2013/2015	

Objeto social: Desenvolvimento, comercialização e exploração de soluções inovadoras de software e prestação de serviços de consultoria informática na área do comércio eletrónico.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 6.964.706 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.000.000 ações;

Ações categoria A: 2.964.706 ações

Administração:

Conselho de Administração
João Carlos Romão dos Santos
Alexandre Carlos dos Santos Garcia Barbosa
Rui Pedro Folgado Brás Pereira
Triénio 2013/2015

10.2.18 **Startup: Glexyz**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Infinite Foundry, Lda.

NIF: 514404272

A sociedade que originou o processo de apresentação da *startup* na Web Summit, foi a Glexyz - Engenharia, Investigação e Desenvolvimento, Unipessoal Lda. (NIF 510216552).

Website: <https://www.infinitefoundry.com/>

Data de publicação da constituição: 28-04-2017

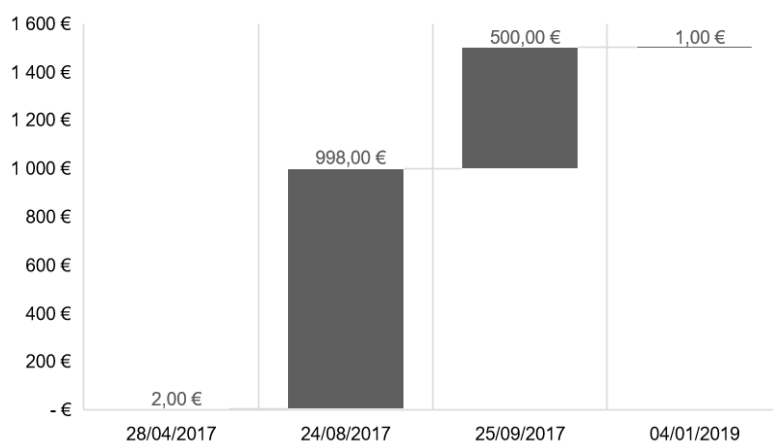
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
André Miguel Godinho da Luz	1,00 Euros
Ana Maria Rodriguez Godinho da Luz	1,00 Euros
Totais	2,00 Euros

Objeto social: Desenvolvimento e comercialização de um portal Web, para design e engenharia de produto e processo, processamento de dados remoto, desenvolvimento de produto e processo para indústria, desenvolvimento de produto pré-série e série, consultoria em indústria, investigação e desenvolvimento industrial, consultoria em empreendedorismo, programação informática e desenho de sistemas de computação paralela, consultoria em design e desenvolvimento ágil, consultoria em economia social, fabrico de pequenas séries e peças customizadas.

CAE Principal: 63120 - Portais Web

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
André Miguel Godinho da Luz	600,00 Euros
Bruno Campos Eisinger	600,00 Euros
Carl Robert Geallad	301,00 Euros
Totais	1.501,00 Euros

Administração:

Gerência
Sofia Cristina da Silva Valente Rodrigues
Data da última deliberação: 2021-10-30

10.2.19 *Startup: Graf.ly*

Incubadora: Bright Pixel

Aceleradora: Beta-i

Sociedade: Desconhecida

10.2.20 *Startup: Graphenest*

Incubadora: EDP Starter

Sociedade: Graphenest, S.A.

NIF: 513542850

Website: <https://graphenest.com/>

Data de publicação da constituição: 29-07-2015

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

A sociedade foi constituída como “Sociedade Anónima”, pelo que a estrutura societária/acionista não está disponível. Capital social a 29 de julho de 2015 é de 54.946,05 euros, distribuído da seguinte forma:

Número de ações: 5.494.605 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.000.100 ações;

Ações categoria A: 494.505 ações.

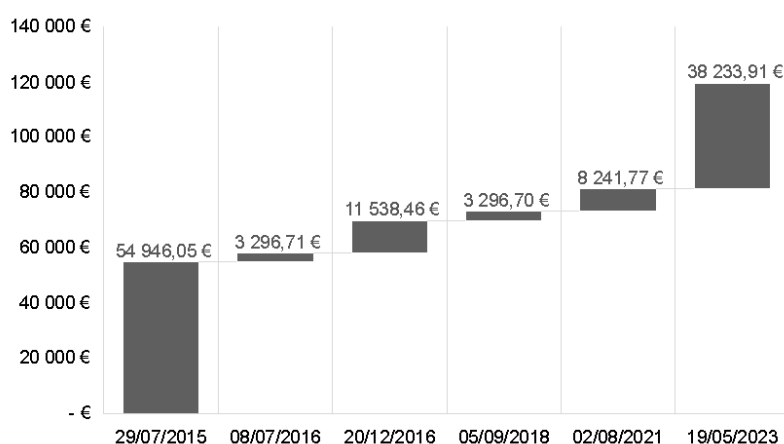
Administração:

Conselho de Administração à data de constituição	Observações
Vítor Emanuel Marques Abrantes	
Nuno Miguel Pereira de Almeida Gomes	
Nuno Miguel Ferreira de Almeida	Designada por "Portugal Capital Ventures - Sociedade de Capital de Risco, S.A.", para exercer o cargo em nome próprio
Mandato: 2018/2020	

Objeto social: Fabrico e comercialização de produtos químicos e materiais diversos/ atividades de Investigação e Desenvolvimento, Investigação fundamental, Investigação aplicada e o Desenvolvimento experimental, disciplinar ou multidisciplinar/ desenvolvimento de atividades de consultoria, orientação e assistência a empresas e outros organismos.

CAE Principal: 20594 - Fabricação de outros produtos químicos diversos, n.e.

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 11.955.360 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.519.062 ações

Ações categoria A: 2.307.692 ações

Ações categoria B: 824.177 ações

Ações categoria C1: 913.257 ações

Ações categoria C2: 2.391.072 ações

Administração:

Conselho de Administração	Observações
Vítor Emanuel Marques Abrantes	
Bruno Reis Figueiredo	
Nuno Miguel Ferreira de Almeida	
Francisco Fernando Lino Marques	Designado por GED TECH SEED FUND - FCR, para exercer o cargo em nome próprio
Mandato: Triénio 2021/2023	

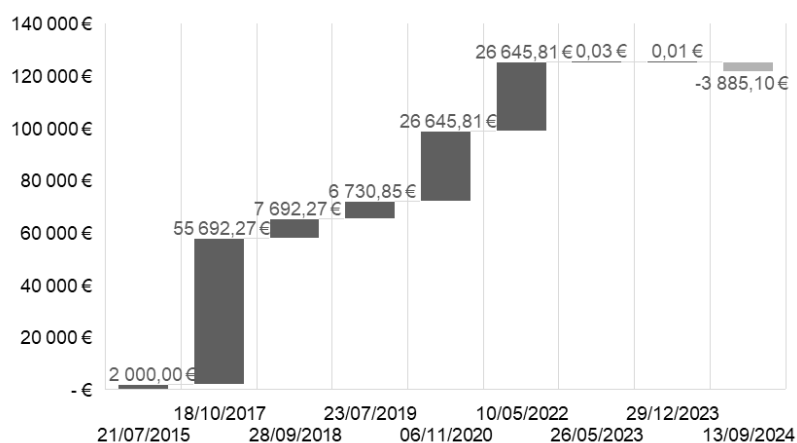
10.2.21 Startup: Healthium**Aceleradora:** Startup Braga**Sociedade:** Healthium - Healthcare Software Solutions, S.A.**NIF:** 513624503**Website:** <https://nutrium.io/pt>**Data de publicação da constituição:** 21-07-2015**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

Sócios	Quotas
André Augusto Costa Santos	1.150,00 Euros
Pedro Miguel Costa Maia	240,00 Euros
Diogo Filipe Araújo Alves	305,00 Euros
Pedro dos Santos Figueiredo Dias Carneiro	305,00 Euros
Totais	2.000,00 Euros

Objeto social: Atividades de programação e consultoria informática bem como processamento e domiciliação de informação. Exploração de sítios web. Edição de programas informáticos e de jogos de computador. Prestação de serviços no âmbito das tecnologias de informação. Comércio, importação e exportação de equipamento e de programas informáticos. Gestão e exploração de equipamento informático. Atividades de design. Atividades de Investigação e Desenvolvimento em ciências sociais e humanas, ciências físicas e naturais, biotecnologia e informática. Conceção, desenvolvimento, comércio e exportação de soluções para a área da saúde e de dispositivos médicos. Consultoria para os negócios e a gestão. Formação profissional nas referidas áreas.

CAE Principal: 58290 - Programas informáticos

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 12.152.195 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.611.493 ações;

Ações categoria A: 2.211.540 ações;

Ações categoria B: 5.329.162 ações.

Administração:

Conselho de Administração	Observações
André Augusto Costa Santos	
José Carlos Figueira Alves	
Pedro Miguel Bacelar Pereira	
Nuno Filipe dos Santos Martins Beles Macedo	Designada por "Portugal Capital Ventures - Sociedade de Capital de Risco, S.A.", para exercer o cargo em nome próprio
José Manuel Maia Dionisio	
Rui Filipe Lopes Laranjo Martins Jerónimo	Designada por Indico Capital Partners- Sociedade de Capital de Risco, para exercer o cargo em nome próprio
Mandato: Triénio 2023/2025	

10.2.22 **Startup: HeartGenetics**

Incubadora: BIOCANT Park

Sociedade: Heartgenetics Genetics And Biotechnology, S.A.

NIF: 510575994

Website: <https://www.heartgenetics.com/>

Data de publicação da constituição: 18-02-2013

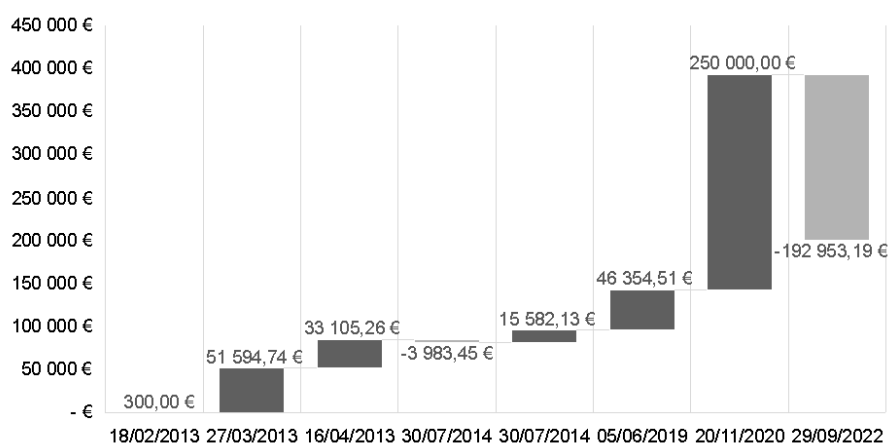
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Maria Alexandra Nuncio de Carvalho Ramos Fernandes	100,00 Euros
Susana Isabel Rodrigues dos Santos	100,00 Euros
Ana Teresa Correia de Freitas	100,00 Euros
Totais	300,00 Euros

Objeto social: Execução de testes genéticos, citogenéticos e de biologia molecular/ desenvolvimento de testes genéticos para determinação de doenças genéticas ou com uma componente genética associada/ a prestação de serviços de consultoria genética e de bioinformática relacionados com os testes desenvolvidos/ investigação de testes de suscetibilidade genética de doenças/ desenvolvimento de métodos, equipamentos e software para deteção de patologias com uma componente genética associada/ desenvolvimento de sistemas de apoio ao prognóstico clínico/ transferência de conhecimentos de biologia e da genética molecular para aplicações médicas no diagnóstico e prognóstico de doenças e monitorização da resposta ao tratamento/ projetos de investigação clínica e biológicos de paternidade e estudos de parentesco/ projetos de investigação em informática aplicada à biologia e à clínica/ importação, armazenamento, distribuição e comercialização de reagentes e consumíveis para laboratórios de análises clínicas e laboratórios de realização de testes genéticos, citogenéticos e biologia molecular/ investimento nas áreas atrás descritas ou similares.

CAE Principal: 86901 - Laboratórios de análises clínicas

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 20.000.000 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Administração:**Administrador Único**

Carlos José Clara dos Santos

Data da deliberação: 27 de Setembro de 2022

10.2.23 Startup: Helppier**Incubadora:** Desconhecido**Sociedade:** Helppier, Lda.**NIF:** 513309500**Website:** <https://www.helppier.com/pt/>**Data de publicação da constituição:** 19-11-2014**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

Sócios	Quotas
Hugo Miguel da Costa Magalhães	4.750,00 Euros
Paulo Jorge da Costa Magalhães	250,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Atividades de programação informática e prestação de serviços relacionados com as tecnologias de informação e informática, nomeadamente instalação de software.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social: Não se verificaram alterações no capital social da sociedade.

Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Hugo Miguel da Costa Magalhães	3.250,00 Euros
Open Spiral Investments, SGPS, S.A.	1.750,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Administração:**Gerência**

Hugo Miguel da Costa Magalhães

Data da deliberação: 17 de Novembro de 2014

10.2.24 **Startup: Heptasense**

Incubadora: Desconhecido

Sociedade: Heptasense, Lda.

NIF: 514254661

Data de publicação da constituição: 13-01-2017

Data da Dissolução e Encerramento da Liquidação: 12-07-2023

10.2.25 **Startup: Hole19**

Incubadora: Startup Lisboa

Aceleradora: Faber Ventures

Sociedade: Stat Track Technologies, Serviços Tecnológicos para o Desporto, Lda.

NIF: 509866077

Website: <https://www.hole19golf.com/>

Data de publicação da constituição: 03-05-2011

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Anthony Michael Franco de Sousa Douglas	3.000,00 Euros
Hugo Henrique Pires Macedo	2.000,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Desenvolvimento de software, venda e aluguer de software, análise e venda de dados estatísticos, promoção de marcas, organização e promoção de eventos, distribuição e venda de hardware e dispositivos móveis. Comércio de produtos de merchandising, material, equipamento, vestuário e acessórios de golf, em estado novo e usado.

CAE Principal: 58290 - Edição de outros programas informáticos

Alterações no Capital Social: Não se verificaram alterações no capital social da sociedade.

Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Anthony Michael Franco de Sousa Douglas	2.000,00 Euros
Anthony Michael Franco de Sousa Douglas	150,00 Euros
Anthony Michael Franco de Sousa Douglas	400,00 Euros
H19 Limited	2.450,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Administração:

Gerência
Anthony Michael Franco de Sousa Douglas
Hugo Henrique Pires Macedo
Data da deliberação: 2011-05-03

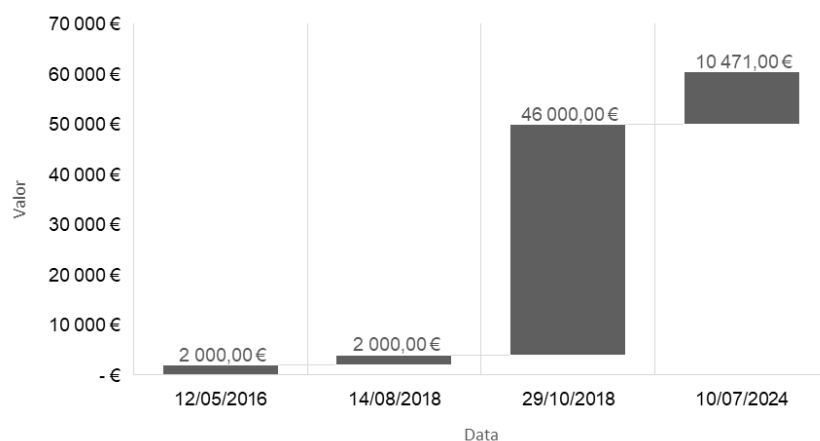
10.2.26 Startup: HydrUstent**Aceleradora:** Desconhecido**Sociedade:** Hydrustent, S.A.**NIF:** 513920706**Website:** <https://hydrustent.com/>**Data de publicação da constituição:** 12-05-2016**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

Sócios	Quotas
Rui Luís Gonçalves dos Reis	1.020,00 Euros
Ana Rita Cruz Duarte	490,00 Euros
Estevão Augusto Rodrigues de Lima	490,00 Euros
Totais	2.000,00 Euros

Objeto social: Investigação e desenvolvimento em biotecnologia; atividades de consultoria científica, técnicas e similares; fabrico e distribuição de instrumentos e material médico-cirúrgico; fabrico e distribuição de produtos e dispositivos médicos e equipamentos de proteção individual e comércio grossista.

CAE Principal: 72110 - Investigação e desenvolvimento em biotecnologia

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 60.471 (Valor nominal de 1,00 Euros)

Ações ordinárias: 60.471 ações

Administração:

Conselho de Administração

Rui Luís Gonçalves dos Reis

Alexandre António Antunes Barros

Ricardo Seiji Bernardes Nishimura

Pedro Emanuel Pontes Bragança Salgado

Pedro Miguel Oliveira Magalhães

Mandato: Triénio 2021/2023

10.2.27 **Startup: iClio**

Aceleradora: Desconhecido

Sociedade: ICLIO, S.A.

NIF: 508991390

Data de publicação da constituição: 19-05-2009

Data de publicação da liquidação: 17-03-2020

10.2.28 **Startup: IndieCampers**

Aceleradora: Fábrica de Startups

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Indie Holdings, S.A.

NIF: 510579744

Website: <https://indiecampers.com/>

Data de publicação da constituição: 14-02-2013

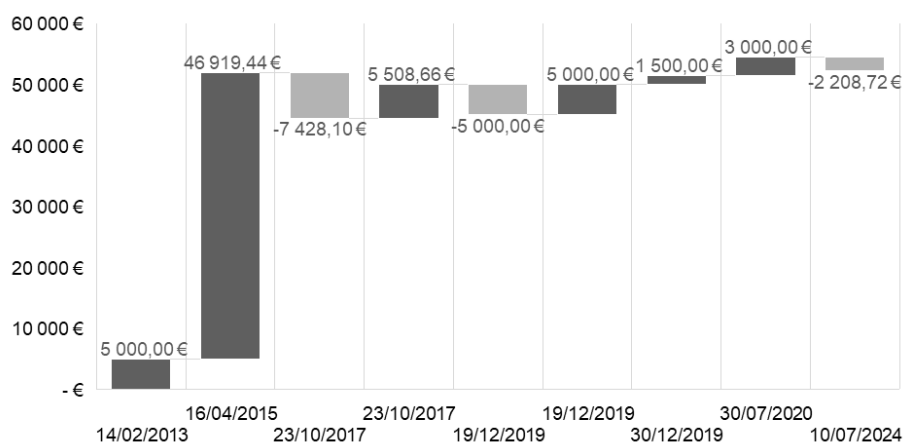
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Hugo Alexandre Matias de Sá Oliveira	2.550,00 Euros
Stefan Köppl	2.450,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Atividades de animação turística, nomeadamente organização de um conjunto de atividades destinadas a proporcionar ao público em geral momentos lúdicos, de lazer e de diversão, incluindo, pacotes e roteiros turísticos, em veículos transformados para o efeito de turismo itinerante. Aluguer de veículos com e sem condutor. Gestão de participações sociais noutras sociedades.

CAE Principal: 79120 - Operadores turísticos

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 5.229.128 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.229.128 ações;

Administração:

Conselho de Administração	Observações
Hugo Alexandre Matias de Sá Oliveira	
André Alcântara Ribeiro Leitão	
Alexandre Emanuel Guerra Ascherl da Costa Prata	
Duarte de Almeida Albuquerque Simões Moreira	Administrador executivo
Sérgio Jorge Castro Marques	Administrador não executivo
João Miguel Matos Vieira	Administrador não executivo
Mandato: Triénio 2023/2025	

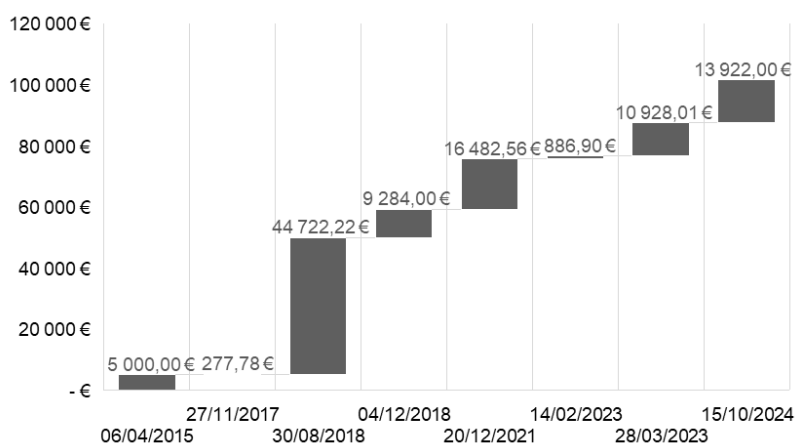
10.2.29 Startup: Infraspak**Aceleradora:** 500 Startups e Founders Founders**Sociedade:** Infraspak, S.A.**NIF:** 513468480**Website:** <https://www.infraspak.com/>**Data de publicação da constituição:** 06-04-2015**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

Sócios	Quotas
Felipe Gagliardini Graça Avila da Costa	2.000,00 Euros
Luís Carlos Silva Veiga Martins	3.000,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Programação de sistemas, de aplicações, de base de dados e de páginas web. Conceção, desenvolvimento, modificação, teste e assistência a programas informáticos. Atividades de consultadoria em informática, gestão e telecomunicações. Comércio de computadores, equipamentos periféricos, consumíveis e equipamentos de telecomunicações. Formação em informática, manutenção de infraestruturas e nas diferentes áreas de atuação.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 10.150.347 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.775.452 ações

Ações categoria S: 928.400 ações

Ações categoria A-1: 724.160 ações

Ações categoria A-2: 1.012.786 ações

Ações categoria A-3: 1.092.801 ações

Ações categoria B: 1.616.748 ações

Conselho de Administração	Observações
Felipe Gagliardini Graça Avila da Costa	Administrador - Categoria A
Luís Carlos Silva Veiga Martins	Administrador - Categoria A
Rui Manuel Rodrigues	Designada por Indico Capital Partners, Sociedade de capital de Risco, S.A. para exercer o cargo em nome próprio Administrador - Categoria B
Marcin Lukasz Szlag	Administrador - Categoria C
Paulo Machado da Silva Cunha	Administrador - Categoria D
Maria Leonor de Abreu Varejão Guimarães de L Hermite	Designada por Bright Tech Innovation I- Fundo de Capital de Risco para exercer o cargo em nome próprio Administrador - Categoria B
Mandato: Triénio 2024/2026	

10.2.30 **Startup: Kinematix**

Aceleradora: UPTEC - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto

Sociedade: Kinematix Sense, S.A.

NIF: 507896068

Data de publicação da constituição: 26-02-2007

Data de publicação de dissolução e encerramento da liquidação: 12-01-2018

10.2.31 **Startup: Kinetikos**

Incubadora: IPN - Instituto Pedro Nunes

Sociedade: Kinetikos - Driven Solutions, S.A.

NIF: 513776788

Website: <http://www.kinetikos.io/>

Data de publicação da constituição: 30-11-2015

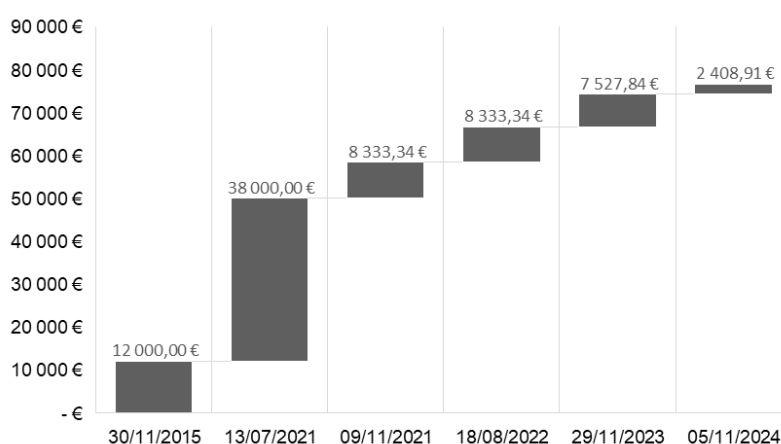
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Inside Ideas, Unipessoal Lda.	4.000,00 Euros
Ricardo da Costa Branco Ribeiro Matias	8.000,00 Euros
Totais	12.000,00 Euros

Objeto social: Desenvolvimento de sistemas de informação, plataformas web, processamento de dados e prestação de serviços relacionado com a aquisição, gestão e disponibilização de conhecimento em formato digital, bem como actividades de consultoria e investigação científica para o desenvolvimento de produtos e prestação de serviços, entre outros, associados às ciências sociais e humanas.

CAE Principal: 72200 - Investigação e desenvolvimento das ciências sociais e humanas

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 7.660.343 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 6.666.668 ações

Ações categoria A-1: 831.074 ações

Ações categoria A-2: 162.601 ações

Administração:

Conselho de Administração

Luís Manuel de Carvalho Rodrigues Bexiga

Ricardo da Costa Branco Ribeiro Matia

António Manuel Pacheco e Murta

Luís Miguel Coelho de Lemos

Mandato: Triénio 2021/2023

10.2.32 **Startup: Knok Health**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Knokhealth Portugal, Lda.

NIF: 513692258

Website: <https://knok.pt/>

Data de publicação da constituição: 21-10-2015

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Seems Possible Lda.	950,00 Euros
António Manuel Reis Miranda	50,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: Prestação de serviços médicos, de consulta e cuidados de saúde humana prestados por médicos de clínica geral e por médicos especialistas, ao domicílio ou outros locais. E ainda, atividades e atos médicos relacionados com o diagnóstico ao tratamento e terapêutica, bem como atos complementares destes.

CAE Principal: 86210 - Clínica geral

Alterações no Capital Social: Não se verificaram alteração ao capital social.

Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Seems Possible Lda.	950,00 Euros
Seems Possible Lda.	50,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Administração:

Gerente

José António Gomes Ferreira da Silva Bastos

Data da deliberação: 2022-04-30

10.2.33 **Startup: Landing.Jobs**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Brightwizard S.A.

NIF: 510800467

Website: <https://landing.jobs/>

Data de publicação da constituição: 11-09-2013

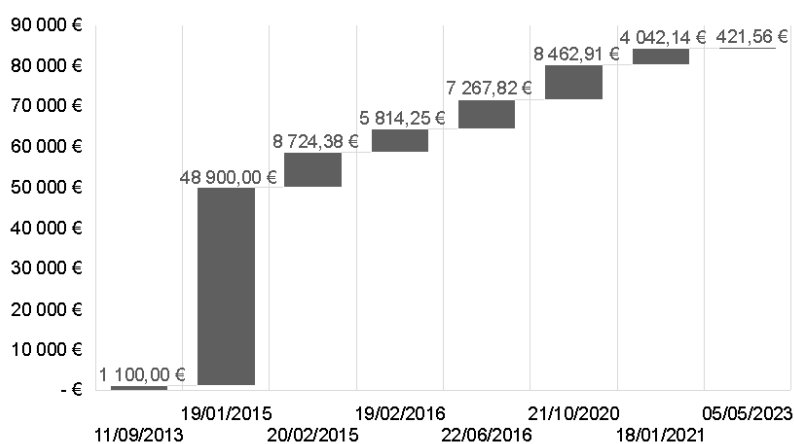
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Hélia Maria Soares Florindo da Conceição Paiva	1.100,00 Euros
Totais	1.100,00 Euros

Objeto social: Consultoria e programação informática e atividades relacionadas

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 8.473.306 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.000.300 ações;

Ações categoria A: 3.473.006 ações.

Administração:

Conselho de Administração	Observações
José Hermenegildo Vicente Paiva	
Paulo Miguel de Sousa Falcão Fernandes	Designado por Lean Company Ventures II, S.A., para exercer o cargo em nome próprio.
Mandato: Triénio 2024/2026	

10.2.34 Startup: Lapa Studio

Incubadora: ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários

Sociedade: Lapa Studio, Lda.

NIF: 510737056

Website: <https://findlapa.com/password>

Data de publicação da constituição: 08-08-2013

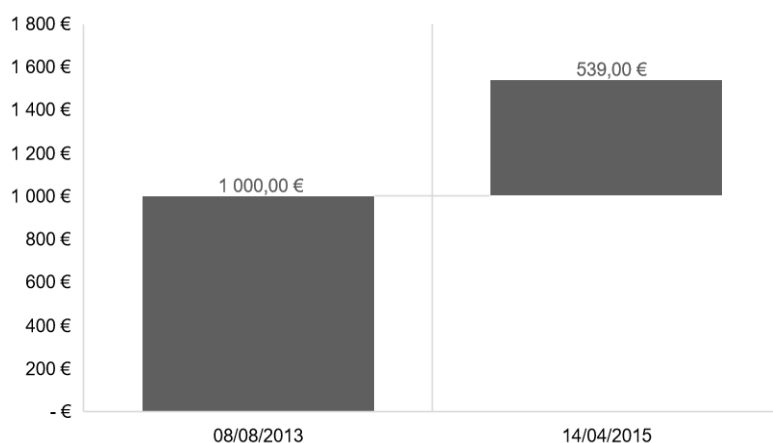
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Cassandra Guimarães Carvas	250,00 Euros
Miguel Leitão Moreira Gomes	250,00 Euros
João Manuel Lobato Dias da Silva Oliveira	250,00 Euros
Luís Jorge Trindade Certo	250,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: Design de produto, desenvolvimento de hardware e software para criação de dispositivos periféricos Bluetooth. Exercício de atividade de exportação e comércio de dispositivos periféricos Bluetooth

CAE Principal: 46510 - Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
João Manuel Lobato Dias da Silva Oliveira	250,00 Euros
João Manuel Lobato Dias da Silva Oliveira	250,00 Euros
Luís Jorge Trindade Certo	250,00 Euros
Luís Jorge Trindade Certo	250,00 Euros
Perfect Constellation, Lda.	539,00 Euros
Totais	1.539,00 Euros

Administração:

Gerente
Miguel Almeida Corte Real Gomes
Data da deliberação: 2022-10-27

10.2.35 **Startup: Lifetag**

Incubadora: Biocant BIOCANT Park

Sociedade: Lifetag, Lda.

NIF: 513848908

Website: <https://www.biocant.pt/>

Data de publicação da constituição: 29-01-2016

Data de publicação de dissolução e encerramento da liquidação: 29-01-2024

10.2.36 **Startup: LusoVU**

Spin-off: Lusospace, Projectos Engenharia Lda.

Sociedade: Lusovu, Lda.

NIF: 510802265

Website: <https://lusovu.com/>

Data de publicação da constituição: 30-08-2013

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Ivo Yves de Matos Pereira Vieira	200,00 Euros
Lusospace, Projectos Engenharia Lda.	800,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: Projetos de engenharia, consultoria, investigação e desenvolvimento e prestação de serviços na área de aeroespacial, aeronáutica, civil, eletrotécnica, comunicações, informática e de dispositivos de realidade aumentada. Produção, montagem, manutenção, importação, exportação e comercialização de material, sistemas e equipamento na área de aeroespacial, aeronáutica, civil, eletrotécnica, comunicações, informática e de dispositivos de realidade aumentada.

CAE Principal: 71120 - Atividades de engenharia e técnicas afins

Alterações no Capital Social: Não existiram alterações no capital social.

Estrutura societária: Não existiram alterações na estrutura societária.

Administração:

Gerente
Ivo Yves de Matos Pereira Vieira
Data da deliberação: 30 de Agosto de 2013

10.2.37 **Startup: MagniFinance**

Aceleradora: Lisbon Challenge

Sociedade: Magnifin Lda.

NIF: 513441280

Website: <https://magnifinance.com/>

Data de publicação da constituição: 23-02-2015

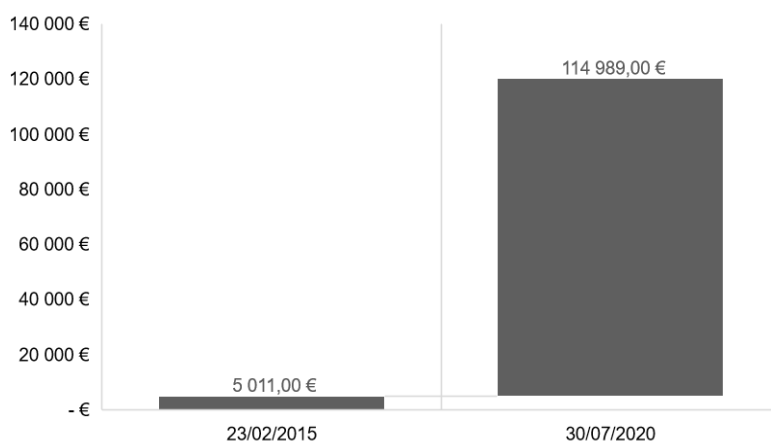
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Jorge Miguel Rodrigues dos Santos	1.671,00 Euros
Diogo Nesbitt Gonçalves	1.670,00 Euros
André Filipe Freitas da Silva	1.670,00 Euros
Totais	5.011,00 Euros

Objeto social: Importação e exportação, representação de equipamentos informáticos, software e imagem. Desenvolvimento e comercialização de componentes, redes, acessórios e programas informáticos, derivados conexos à informática e multimédia, máquinas e equipamentos para escritórios e laboratórios. Criação de software, licenciamento de software, compra e venda de software, comunicação digital on-line e off-line, na área de gestão financeira; multimédia - criação, representação e importação, design - criação, representação e importação. Consultoria na área de gestão empresarial, consultoria informática

CAE Principal: 62020 - Atividades de consultoria em informática

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Jorge Miguel Rodrigues dos Santos	39.992,01 Euros
Jorge Miguel Rodrigues dos Santos	39.992,01 Euros
Jorge Miguel Rodrigues dos Santos	33.992,04 Euros
Arrabida Azul - Gestão, Planeamento e Investimentos Lda.	23,94 Euros
Pedro Gouveia de Vasconcelos	6.000,00 Euros
Totais	120.000,00 Euros

Administração:

Gerente
Jorge Miguel Rodrigues dos Santos
Data da deliberação: 23 de Fevereiro de 2015

10.2.38 **Startup: Magnomics**

Incubadora: BIOCANT Park

Sociedade: Magnomics, S.A.

NIF: 510646778

Website: <https://www.magnomics.pt/>

Data de publicação da constituição: 11-06-2013

Data de publicação de dissolução e Encerramento da Liquidação: 30-01-2021

10.2.39 **Startup: MICE**

Incubadora: Sanjotec

Sociedade: Mice - Molds And Injected Components Engineering, S.A.

NIF: 510662790

Website: <http://www.mice-molds.pt/>

Data de publicação da constituição: 18-04-2013

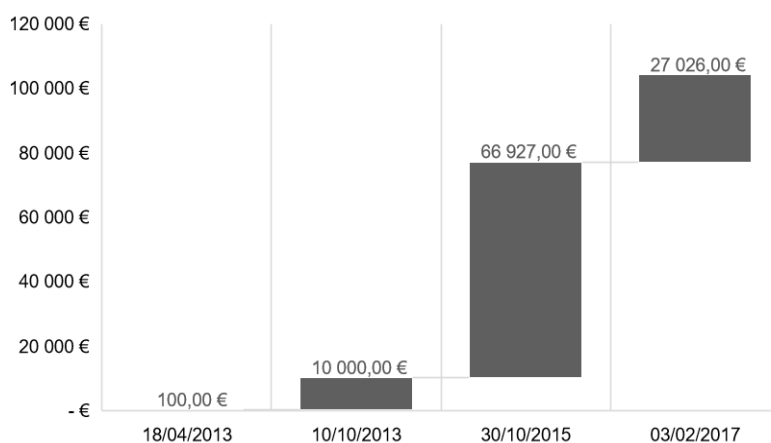
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Nuno Miguel de Oliveira Gomes	50,00 Euros
Ricardo Jorge Nogueira dos Santos	50,00 Euros
Totais	100,00 Euros

Objeto social: Prestação de serviços de engenharia relacionada com a elaboração de projetos, estudos técnicos e produtos ou processos nas áreas de engenharia mecânica ou de processo, englobando: projeto e design de produto; projeto e fabricação de ferramentas de produção de peças; fabricação de produtos; montagem e acabamento de produtos; fabricação de matérias plásticas sob formas primárias; fabricação, construção, venda de máquinas para injeção de plásticos e representação de marcas de equipamentos de injeção e de matérias-primas de plásticos.

CAE Principal: 71120 - Atividades de engenharia e técnicas afins

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 10.405.300 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.000.100 ações;

Ações categoria A: 5.405.200 ações.

Administração:

Administrador único

Nuno Miguel de Oliveira Gomes

Mandato: Triénio de 2021/2023

10.2.40 **Startup: MindProber**

Aceleradora: Desconhecida

Incubadora: Desconhecida

Sociedade: Mindprober, S.A.

NIF: 513965556

Website: <https://www.mindproberlabs.com/pt/home/>

Data de publicação da constituição: 19-05-2016

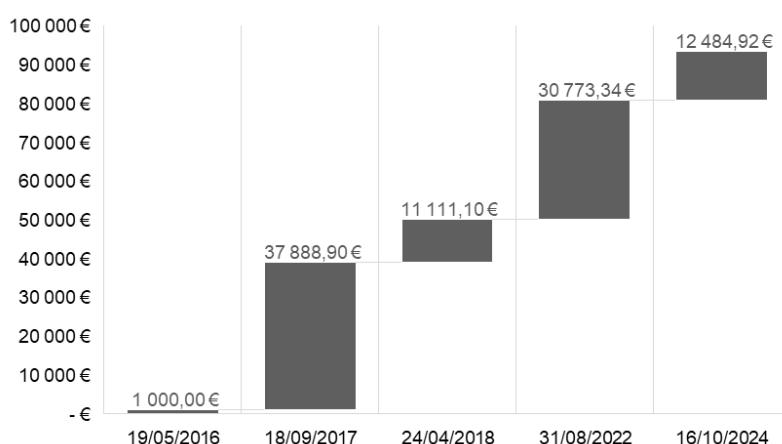
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Pedro Manuel Rocha Almeida	225,00 Euros
Pedro Manuel de Lencastre Novais de Souza Chaves	225,00 Euros
Bruno José Pacheco Ribeiro	225,00 Euros
Nuno Sérgio Mendes Dias	225,00 Euros
Pedro Alexandre Oliveira Lourenço	100,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: O objeto é estudos de mercado, publicidade e serviços de marketing, estudos de audiência, estudos políticos, neurociência aplicada, investigação académica e aplicada, serviços de consultoria empresarial, formação aplicada em contexto empresarial, processamento e análise de dados, desenvolvimento de soluções tecnológicas, investigação e desenvolvimento em biotecnologia, investigação e desenvolvimento em ciências sociais e humanas.

CAE Principal: 73200 - Estudos de mercado e sondagens de opinião

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 9.325.826 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias Common Shares: 3.333.334 ações

Ações categoria Seed Preferred Shares: 1.666.666 ações

Ações categoria Series A Preferred Shares: 3.077.334 ações

Ações categoria Series A-1 Preferred Shares: 1.248.492 ações

Administração:

Conselho de Administração	Observações
João Carlos Simões Proença Henriques	
António Fernando Vicente Marcelino Martinez da Silva	Designado por Portugal Capital Ventures - Soc. de Capital de Risco SA, para exercer o cargo em nome próprio.
Pedro Manuel Rocha Almeida	
Nuno Sérgio Mendes Dias	
Mandato: Triénio 2022/2024	

10.2.41 **Startup: MitoDIETS**

Incubadora: IPN - Instituto Pedro Nunes

Sociedade: Mitotag, Lda.

NIF: 514468190

Website: <https://mitotag.com/>

Data de publicação da constituição: 20-09-2017

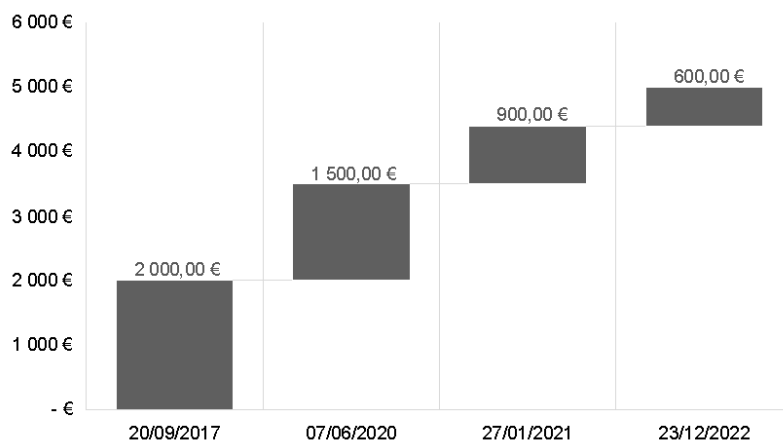
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
António Miguel Santos Mendes dos Santos	500,00 Euros
Maria Fernanda Martins Borges	500,00 Euros
Paulo Jorge Gouveia Simões da Silva Oliveira	500,00 Euros
José Feliciano Silveira Duarte	500,00 Euros
Totais	2.000,00 Euros

Objeto social: Investigação e desenvolvimento em biotecnologia. Produção e comércio de ingredientes ativos para cosmética e de princípios ativos para produtos farmacêuticos. Consultoria técnica, científica e similares.

CAE Principal: 72110 - Investigação e desenvolvimento em biotecnologia

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
António Miguel Santos Mendes dos Santos	500,00 Euros
Maria Fernanda Martins Borges	500,00 Euros
Paulo Jorge Gouveia Simões da Silva Oliveira	500,00 Euros
José Feliciano Silveira Duarte	500,00 Euros
Green Innovations Bio Tech LTD	3.000,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Administração:

Gerente

Delfina Gernay Cardoso Moreira

Data da deliberação: 2024-10-12

10.2.42 **Startup: Mobiag**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Mobiag, Lda.

NIF: 509950337

Website: <https://mobiag.com/pt/homepage-pt/>

Data de publicação da constituição: 21-07-2011

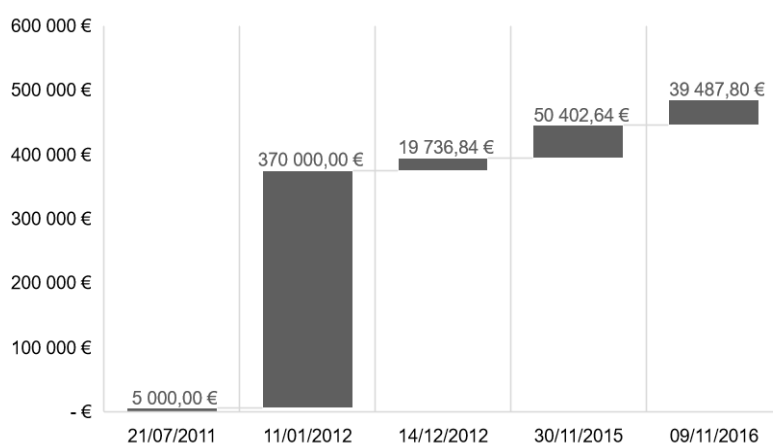
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
João Tiago Farinha Gomes Félix	3.000,00 Euros
Ricardo Jorge Gomes Félix	2.000,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Gestão de sistemas e infraestruturas de mobilidade, consultoria para as empresas de mobilidade e outras, prestação de serviços para locação nacional e internacional de propriedade intelectual e produtos similares como software, criação e desenvolvimento de software e processos de negócio, formação e ensino, participação, gestão de empresas de transporte e gestão de mobilidade e outras, prestação de serviços de car-sharing.

CAE Principal: 74900 - Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Ricardo Jorge Gomes Félix	227.000,00 Euros
João Tiago Farinha Gomes Félix	148.000,00 Euros
Vasco Manuel Ventura Machado	17.081,70 Euros
Vasco Nuno de Oliveira Santos Serpa	41.843,12 Euros
Bernardo Jagemann Faria e Maia	4.451,40 Euros
Francisco Xavier Empis de Avilez	3.029,82 Euros
Marco Branca	2.584,68 Euros
David Lopez Gil	2.225,70 Euros
HR - Aluguer de Automóveis S.A.	17.949,00 Euros
Pedro Manuel Nogueira da Silva Pinto	3.589,80 Euros
Francisco Xavier de Sá Braamcamp Sobral Sottomayor	1.794,90 Euros
José Miguel Machado Fonseca	3.589,80 Euros
C.Santos - Veículos e Peças S.A.	2.512,86 Euros
André Cardoso Mosqueira do Amaral	1.794,90 Euros
Tiago Aranda Vianna da Motta Brandão	1.794,90 Euros
José Diamantino Oliveira de Meireles Leal	1.794,90 Euros
Duarte Francisco Colaço Machado	1.794,90 Euros
Novos Rituais, SGPS, S.A.	1.794,90 Euros
Totais	484.627,28 Euros

Administração:**Gerente**

João Tiago Farinha Gomes Félix

Data da deliberação: 2011.11.01

10.2.43 Startup: Nano4 Global**Incubadora:** DNA Cascais**Sociedade:** Nano4 Global Lda.**NIF:** 513790373**Website:** <https://nano4global.com/website/>**Data de publicação da constituição:** 14-12-2015**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

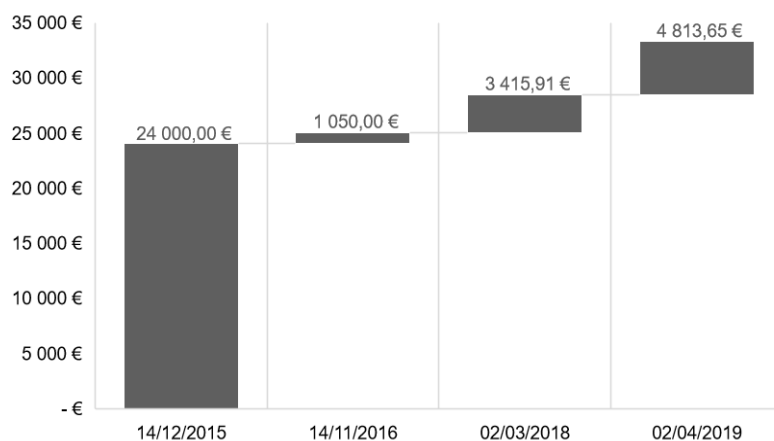
Sócios	Quotas
Filipe Rocha da Torre Assoreira	8.000,00 Euros
Maria Alexandra Núncio de Carvalho Ramos Fernandes	8.000,00 Euros
Pedro Miguel Ribeiro Viana Baptista	8.000,00 Euros
Totais	24.000,00 Euros

Objeto social: Investigação e desenvolvimento em biotecnologia e nanotecnologia.
Produção e comercialização de diagnóstico molecular. Consultoria técnica- científica na

área de diagnóstico molecular e nanobiotecnologia. Atividade de diagnóstico na área veterinária e ambiental. Investigação e desenvolvimento em nanobiotecnologia para terapêutica.

CAE Principal: 72110 - Investigação e desenvolvimento em biotecnologia

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Nano4 Global Lda.	7.018,82 Euros
Maria Alexandra Núncio de Carvalho Ramos Fernandes	8.350,00 Euros
Pedro Miguel Ribeiro Viana Baptista	8.350,00 Euros
Bonus Aleatório Unipessoal Lda.	2.970,91 Euros
Danmartex Investments Sociedad Anonima	2.800,12 Euros
Globetrotter Holding Limited	2.458,53 Euros
Apogee Investment Partners, Lda	1.331,18 Euros
Totais	33.279,56 Euros

Administração:

Gerente
Amine Benmoussa
Data da deliberação: 2022.07.11

10.2.44 **Startup: Noxidity**

Aceleradora: Beta-i

Sociedade: Desconhecida

10.2.45 **Startup: NU-RISE**

Spin-off: Universidade de Aveiro

Sociedade: Nu-Rise, Lda.

NIF: 513525564

Website: <http://www.nu-rise.pt/>

Data de publicação da constituição: 27-04-2015

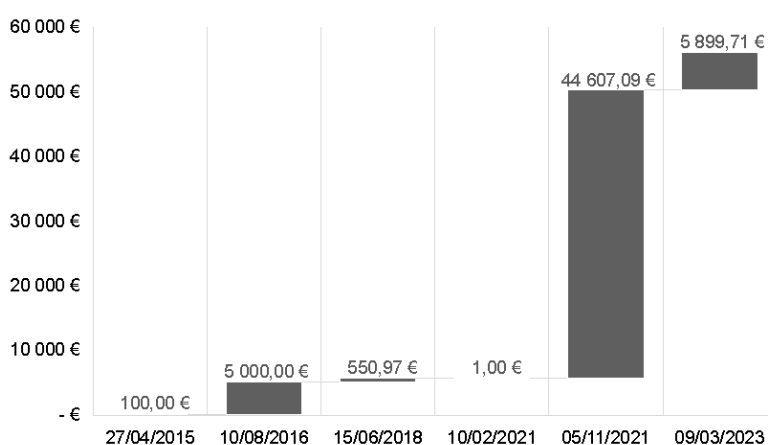
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Luís Miguel da Conceição Moutinho	40,00 Euros
Ismael Filipe Correia de Castro	30,00 Euros
João Filipe Calapez de Albuquerque Veloso	30,00 Euros
Totais	100,00 Euros

Objeto social: Investigação, desenvolvimento, importação, exportação, fabricação e comercialização de produtos eletrónicos, equipamentos de deteção de radiação e equipamentos médicos e prestação de serviços, consultoria, formação pessoal, instalação, montagem, desmontagem, reparação, manutenção e assistência técnica na área da instrumentação nuclear, médica e comunicação ótica.

CAE Principal: 72190 - Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 5.615.877 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.508.885 ações

Ações categoria Seed: 1.106.992 ações

Administração:

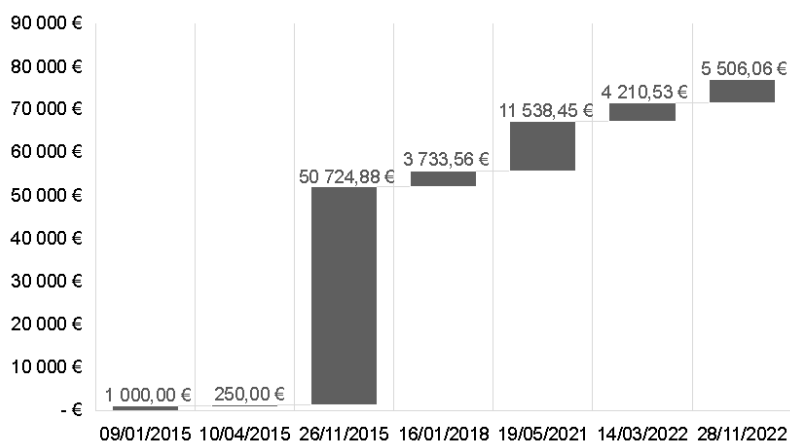
Conselho de Administração	Observações
Maria João Araújo Fernandes da Costa Ferreira e Valadares Souto	Administrador da Categoria A
Joana Isabel Ferreira Santos Melo	Administrador da Categoria A
Ya-Han Chang	Administrador da Categoria B
Bibi Nafissa Abdul Sattar Marques	Designado por GED VENTURES PORTUGAL - SOCIEDADE DE CAPITAL DE RISCO, S.A., para exercer o cargo em nome próprio
Mandato: Triénio 2024/2026	

10.2.46 Startup: Peekmed**Aceleradora:** Startup Braga**Incubadora:** IEM - Instituto Empresarial do Minho**Sociedade:** Peek Health, S.A.**NIF:** 513369686**Website:** <https://www.peekmed.com/>**Data de publicação da constituição:** 09-01-2015**Estrutura societária e capital social à data de constituição:**

Sócios	Quotas
João Pedro de Araújo Ribeiro	380,00 Euros
Sara Isabel Azevedo da Silva	310,00 Euros
Jaime Frederico Bastos de Campos	310,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: Desenvolvimento de programas informáticos. Comércio de produtos, equipamentos, serviços e consultoria para a área da saúde.**CAE Principal:** 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 7.696.348 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.326.323 ações

Ações categoria A: 1.244.521 ações

Ações categoria B: 2.125.504 ações

Administração:

Conselho de Administração	Observações
João Pedro de Araújo Ribeiro	
Nuno Filipe dos Santos Martins Beles Macedo	Designado por Portugal Capital Ventures - Sociedade de Capital de Risco, S.A., para exercer o cargo em nome próprio.
Luís Miguel Coelho de Lemos	Designado por 3XP GLOBAL - SCR, S.A. para exercer o cargo em nome próprio
Tiago Gomes Sequeira	Designado por TGSONTHEGO LDA., para exercer o cargo em nome próprio.
Sara Isabel Azevedo da Silva	
Jaime Frederico Bastos de Campos	
Mandato: Triénio 2024/2026	

10.2.47 **Startup: Pet Universal**

Incubadora: IEUA - Incubadora de Empresas da Universidade de Aveiro

Sociedade: LVS - UNIVERSAL, Lda.

NIF: 513969438

Website: <https://petuniversal.com>

Data de publicação da constituição: 05-05-2016

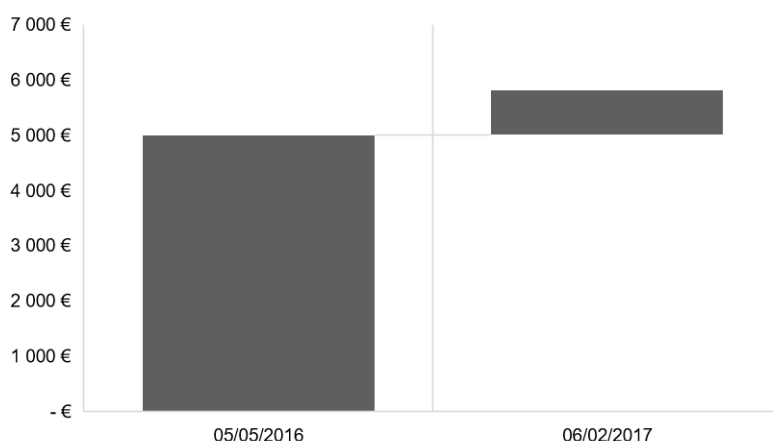
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Vítor Ângelo Rebelo Martins	1.650,00 Euros
Luís Miguel Borges Pinto	1.700,00 Euros
Feliciano António Costa Pinho	1.650,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Investigação e desenvolvimento de produtos e serviços, formação, consultoria e prestação de serviços nas áreas da computação, informática, tecnologias de informação, comunicação e eletrónica; conceção, desenvolvimento, comércio, importação, exportação, instalação e manutenção de software e outros produtos desenvolvidos; Comércio, importação, exportação, aluguer e reparação de equipamento informático e de telecomunicações; atividades de processamento de dados, domiciliação de informação e atividades relacionadas.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Vítor Ângelo Rebelo Martins	1.650,00 Euros
Vítor Ângelo Rebelo Martins	350,00 Euros
Luís Miguel Borges Pinto	1.700,00 Euros
Luís Miguel Borges Pinto	1.300,00 Euros
Francisco José Lopes da Mota da Fonte	407,00 Euros
Artur Manuel de Jesus Alves	407,00 Euros
Totais	5.814,00 Euros

Administração:**Gerente**

Vítor Ângelo Rebelo Martins

Data da deliberação: 29-09-2020

10.2.48 Startup: PETsys Electronics**Incubadora:** Incubadora TagusPark**Sociedade:** Petsys - Medical Pet Imaging Systems, S.A.**NIF:** 508105137**Website:** <https://www.petsyselectronics.com/web/>**Data de publicação da constituição:** 15-01-2009

Estrutura societária e capital social à data de constituição: A sociedade foi constituída como “Sociedade Anónima”, pelo que a estrutura societária/acionista não está disponível. Capital social a 15 de janeiro de 2009 é de 139.000,00 euros, distribuído da seguinte forma:

Número de ações: 13.900 (Valor nominal de 10,00 Euros)

Conselho de Administração à data de constituição

João Manuel Coelho dos Santos Varela

Pedro Miguel Dinis de Almeida

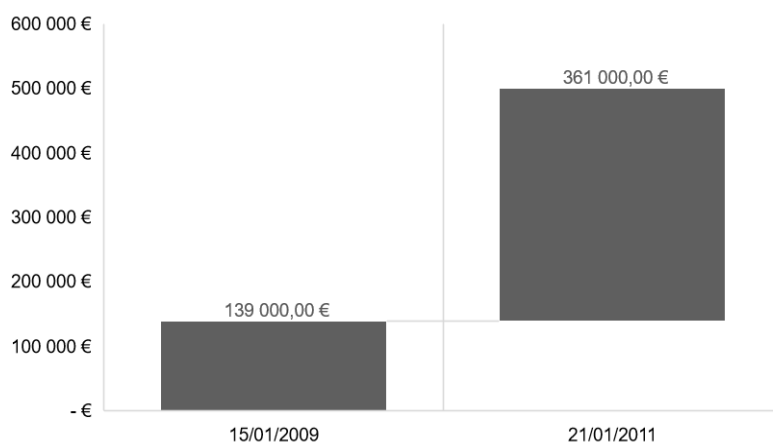
Vasco Manuel Coelho dos Santos Varela

Mandato: 2008/2011

Objeto social: Elaboração, conceção, gestão e implementação de projetos na área da medicina nuclear e imagiologia médica/ investigação, desenvolvimento, design, inovação, prototipagem e montagem de equipamentos, instrumentos e software e integração de sistemas nas áreas referidas/ comercialização, representação, importação, exportação e distribuição de equipamentos, instrumentos, software e propriedade intelectual nas áreas mencionadas/ consultoria, formação e prestação de serviços a empresas nacionais e estrangeiras na área da medicina nuclear e imagiologia médica/ publicação em revistas da especialidade e organização de eventos científicos/ organização e certificação de testes clínicos de equipamentos PET e outros equipamentos de imagiologia médica

CAE Principal: 72190 - Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 50.000 (Valor nominal de 10,00 Euros)

Administração:

Conselho de Administração

João Manuel Coelho dos Santos Varela

Stefaan Paul K Tavernier

Pedro Miguel Dinis de Almeida

Vasco Manuel Coelho dos Santos Varela

Mandato: Quadriénio 2016/2019

10.2.49 **Startup: Probe.ly**

Incubadora: Bright Pixel

Sociedade: Probe.ly - Soluções de Cibersegurança, S.A.

NIF: 514413735

Website: <https://probely.com/>

Data de publicação da constituição: 24-05-2017

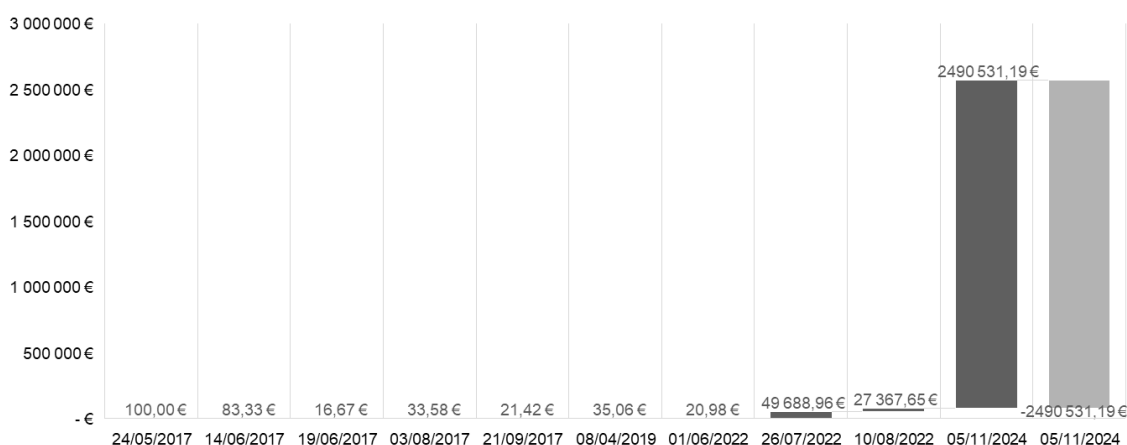
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Nuno André Henriques Loureiro	31,70 Euros
Tiago Gomes da Silva Mendo	20,25 Euros
João Pedro Fontinha Poupino	9,35 Euros
Bruno Alexandre Fernandes Barão	9,35 Euros
Hugo Peres Castilho	9,35 Euros
Celso Manuel Batista Martinho	3,33 Euros
Bright Development Studio, S.A.	16,67 Euros
Totais	100,00 Euros

Objeto social: A prestação de serviços no âmbito da consultoria, auditoria, formação, integração, manutenção e desenvolvimento nas áreas de segurança da informação, sistemas e tecnologias de informação e segurança aplicacional. Fornecimento de hardware e software associado à segurança da informação, segurança aplicacional, sistemas de informação, telecomunicações e informática.

CAE Principal: 62090 - Outras atividades relacionadas com as tecnologias da informação e informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 7.736.765 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 3.097.701 ações;

Ações preferenciais categoria Seed: 1.902.299 ações;

Ações categoria A: 2.736.765 ações.

Administração:

Conselho de Administração

Kenneth Claude Angus Macaskill

Peter Colin Mc Kay

Mandato: Quadriénio 2022/2025

10.2.50 Startup: Prodsmart

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Autodesk Portugal, Unipessoal Lda.

NIF: 507418921

Website: <https://www.autodesk.com/> (redirecionamento de www.prodsmart.com)

Data de publicação da constituição: 08-09-2005

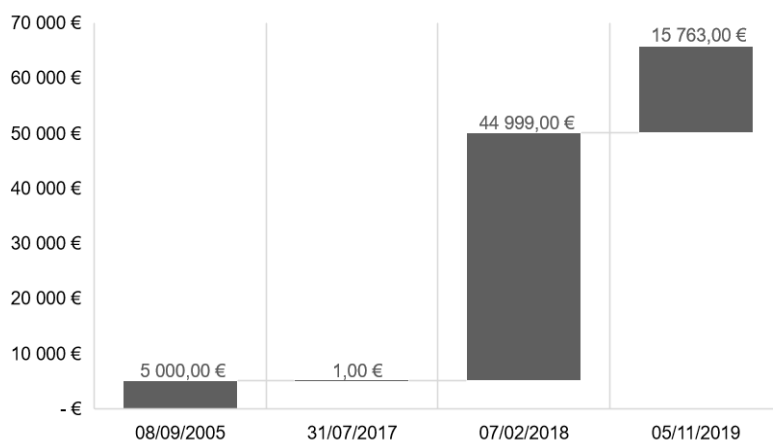
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Gonçalo Filipe Rodrigues Fortes	2.500,00 Euros
Pedro Miguel de Matos Teixeira Umbelino	2.500,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Atividades de informática e conexas.

CAE Principal: 62090 - Outras atividades relacionadas com as tecnologias da informação e informática

Alterações no Capital Social:



Sócios	Quotas
AUTODESK, INC.	65.763,00 Euros
Totais	65.763,00 Euros

Administração:

Gerência
Kevin Geoffrey Kuczinski
Matthew David Chapman
Katherine Blanchard Cabezas
Data da deliberação: 15-01-2024

10.2.51 **Startup: Science4You**

Incubadora: ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários

Sociedade: Science4You, S.A.

NIF: 508457467

Website: <https://www.science4you.pt/>

Data de publicação da constituição: 19-02-2008

Estrutura societária e capital social à data de constituição: A sociedade foi constituída como “Sociedade Anónima”, pelo que a estrutura societária/acionista não está disponível. Capital social a 19 de fevereiro de 2008 é de 55.000,00 euros, distribuído da seguinte forma:

Número de ações: 55.000 (Valor nominal de 1,00 Euros)

Conselho de Administração à data de constituição

Miguel Rente de Pina Martins

José Paulo Afonso Esperança

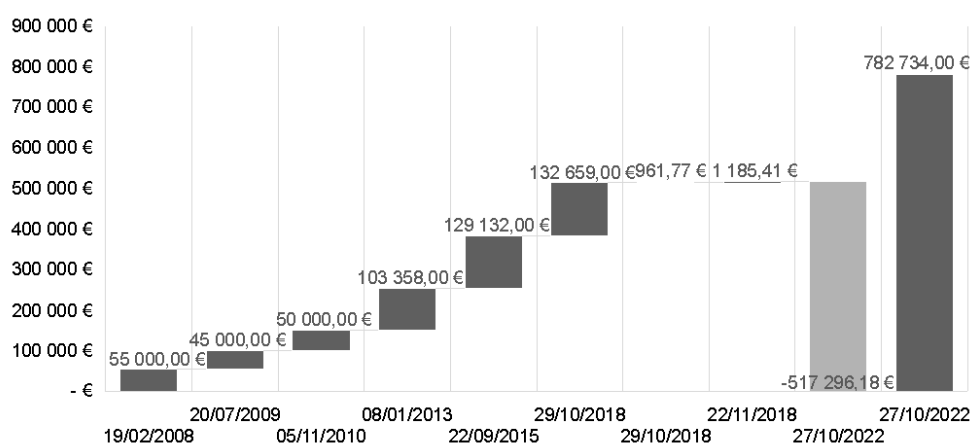
Pedro Manuel de Sousa Leite Inácio

Mandato: 2008/2010

Objeto social: Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados, n.e.

CAE Principal: 46493 - Comércio por grosso de brinquedos, jogos e artigos de desporto

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 782.734 ações (Sem valor nominal)

Ações ordinárias: 782.734 ações

Administração:

Conselho de Administração
João Rodrigo Moreira da Silva Santos
Miguel Rente de Pina Martins
José Pedro da Silva Cruz Sant'Ana Santos
Tiago Pedro Gouveia de Jesus
Salvador Correia de Sá Pereira Palha
Mandato: Triénio 2023/2025

10.2.52 Startup: Securibox

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Securibox, Unipessoal, Lda.

NIF: 514031085

Website: <https://www.securibox.eu/en/>

Data de publicação da constituição: 22-06-2016

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Sécuribox SARL (NIPC: 980558735)	1.000,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: Criação, realização, exploração, programação e comercialização de websites e serviços de internet. Consultoria informática.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social: Não existiram alterações no capital social.

Estrutura societária: Não existiram alterações à estrutura societária.

Administração:

Gerência
João Miguel Pereira Rodrigues
Data da deliberação: 22 de junho de 2016

10.2.53 **Startup: Sensefinity**

Incubadora: Startup Sintra

Sociedade: Sensefinity, Lda.

NIF: 510720900

Website: <https://www.sensefinity.com/>

Data de publicação da constituição: 03-09-2013

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Olisipo - Formação e Consultoria em Tecnologias de Informação, S.A.	2.500,00 Euros
Orlando Manuel Figueiredo dos Remédios	2.500,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: Criação, gestão e comercialização de soluções, hardware, software, protocolos e serviços para interligação de equipamentos e sistemas informáticos.

CAE Principal: 71120 - Atividades de engenharia e técnicas afins

Alterações no Capital Social: Não se verificaram alterações

Estrutura societária: Não se verificaram alterações

Administração:

Gerência
Orlando Manuel Figueiredo dos Remédios
Data da deliberação: 2 de setembro de 2013

10.2.54 **Startup: Sensei**

Aceleradora: Desconhecido

Sociedade: SenseiData, S.A.

NIF: 514507250

Website: <https://www.sensei.tech/>

Data de publicação da constituição: 31-08-2017

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

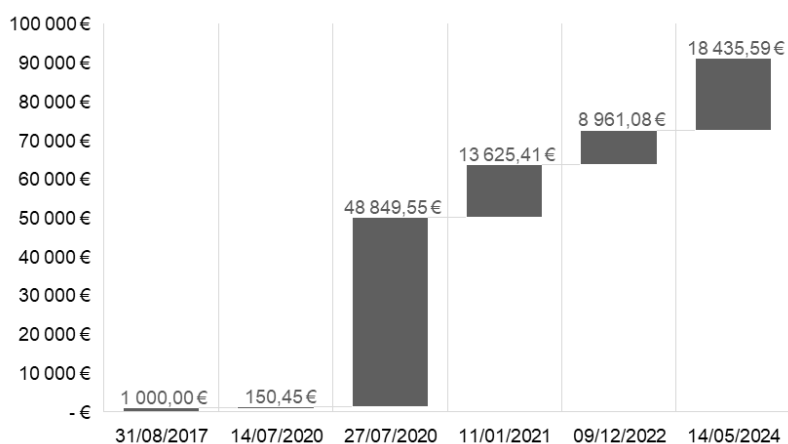
Sócios	Quotas
--------	--------

Joana da Silva Oliveira Rafael	450,00 Euros
Vasco Miguel de Portugal Dias Rato	450,00 Euros
Paulo Jorge Fernandes Carreira	100,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: a) Conceção, desenvolvimento, implementação, formação, manutenção, alojamento, suporte e comercialização (por grosso e a retalho) de aplicações informáticas de captura de dados e analíticas para o retalho e afins (incluindo software) e sistemas de informação/ b) Implementação, parametrização, formação, consultoria e comercialização do respetivo licenciamento, seja de produtos próprios ou representados/ c) Prestação de serviços de consultoria estratégica e de gestão de projetos nas áreas mencionadas nas alíneas anteriores/ d) Comercialização de soluções integradas de sistemas de informação complementares e afins/ e) Comercialização de equipamentos informáticos e afins integrados.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 9.102.208 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 4.458.615 ações;

Ações de categoria Seed: 2.800.034

Ações de categoria A: 1.240.954

Ações de categoria A-1: 602.605

Administração:

Conselho de Administração	Observações
Vasco Miguel de Portugal Dias Rato	Grupo A
Joana da Silva Oliveira Rafael	Grupo A
Nuno Miguel Banheiro Moutinho	Grupo A
Aristotelis Xenofontos	Grupo B
António José Maria D'Ávila Duro de Mello Campello	Grupo B
Mandato: Triénio 2024/2026	

10.2.55 **Startup: SPEAK**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Share Your World, Lda.

NIF: 514370483

Website: <https://www.speak.social/pt>

Data de publicação da constituição: 09-05-2017

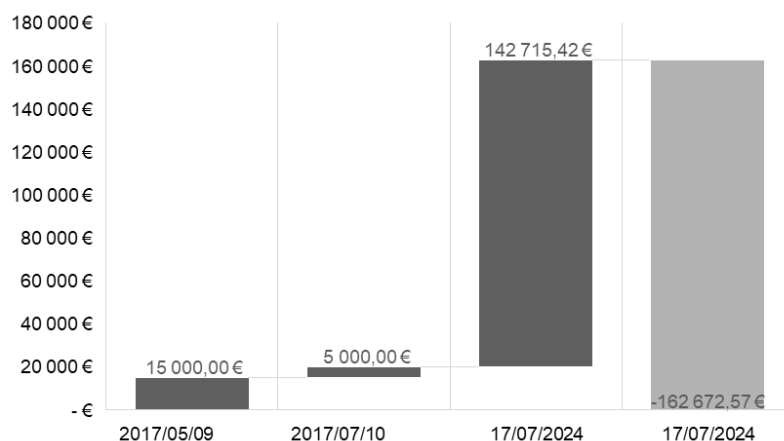
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Hugo Miguel Menino Aguiar	11.000,00 Euros
Mariana José de Mello Brilhante	2.000,00 Euros
Fazer Avançar - Associação	2.000,00 Euros
Totais	15.000,00 Euros

Objeto social: Contribuir para a inclusão social, o sentimento de pertença e a integração na comunidade de populações migrantes, incluindo as provenientes de minorias sociais, étnicas, religiosas, entre outras, apoiando a integração local destas populações através, nomeadamente, da prestação de serviços na área da educação e da cultura, incluindo, a organização e realização de eventos e o desenvolvimento de atividades culturais, linguísticas e de lazer, e de quaisquer outras iniciativas que direta ou indiretamente sejam promotoras de inclusão social, com recurso a diversas metodologias e ferramentas, incluindo de índole tecnológica.

CAE Principal: 88990 - Outras atividades de apoio social sem alojamento, n.e.

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Hugo Miguel Menino Aguiar	11,02 Euros
Mariana José de Mello Brilhante	2,45 Euros
Fazer Avançar - Associação	26,93 Euros
Pedro Antunes Vivas Tunes	2,45 Euros
Totais	42,85 Euros

Administração:

Gerência
Hugo Miguel Menino Aguiar
Mariana José de Mello Brilhante
Mandato: Triénio 2020/2022.

10.2.56 **Startup: SpinDots**

Incubadora: Desconhecido

Sociedade: Spindots, Lda.

NIF: 513189351

Data de publicação da constituição: 11-09-2014

Data de publicação de dissolução e encerramento da liquidação: 21-10-2019

10.2.57 **Startup: Storymatik – Storyo**

Aceleradora: Desconhecido

Sociedade: Storymatik Software, S.A

NIF: 513107134

Website: <http://www.storyoapp.com/>

Data de publicação da constituição: 08-05-2014

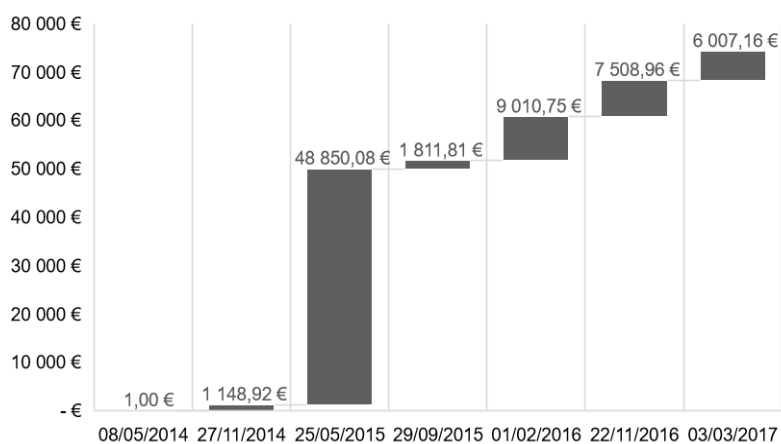
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Nativo - Innovation Lab, Lda.	1,00 Euros
Totais	1,00 Euros

Objeto social: Atividades de programação informática, consultoria informática e consultoria para os negócios e a gestão

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 7.433.868 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.181.181 ações;

Ações categoria A: 2.252.687 ações.

Administração:

Conselho de Administração

Filipe Manuel de Vasconcelos Carvalho da Costa

Leonel Filipe Luís Duarte

Mandato: Triénio de 2021/2023

10.2.58 **Startup: SupperChefs**

Incubadora: Desconhecida

Sociedade: Supper Chefs, Lda.

NIF: 514070196

Website: <https://thenextbigidea.pt/startups/supper-stars>

Data de publicação da constituição: 09-09-2016

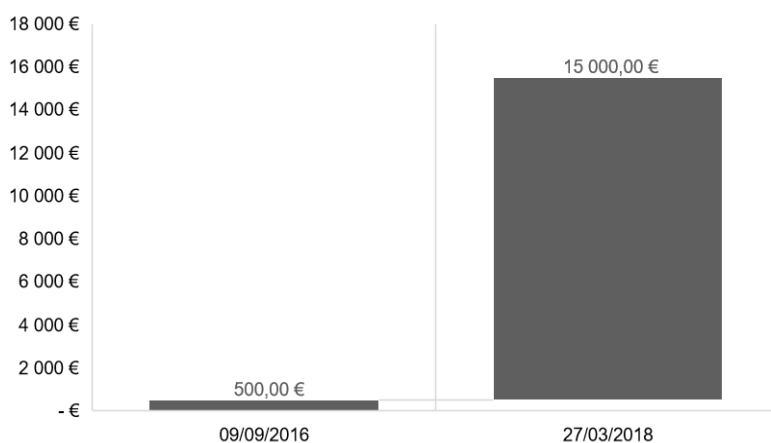
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Tiago Castro Ribeiro	275,00 Euros
Maria Margarida Faustino Correia	225,00 Euros
Totais	500,00 Euros

Objeto social: Intermediação de prestação de refeições prontas a consumir. Prestação de refeições prontas a consumir. Execução de serviços conexos e complementares a estas atividades.

CAE Principal: 56290 - Outras atividades de serviço de refeições

Alterações no Capital Social:



Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Tiago Castro Ribeiro	8.463,00 Euros
Tiago Castro Ribeiro	3.472,00 Euros
Maria Margarida Faustino Correia	3.472,00 Euros
Teresa Maria da Costa Annes Teixeira	31,00 Euros
Smart Casual - Investimentos, Lda.	31,00 Euros
Nuno Maria de Melo do Rego Correia de Sampaio	31,00 Euros
Totais	15.500,00 Euros

Administração:

Gerência

Tiago Castro Ribeiro

Data da deliberação: 08 de setembro de 2016

10.2.59 Startup: Treat U

Aceleradora: Desconhecida

Sociedade: Treat U, S.A.

NIF: 509293077

Website: <http://treatu.pt/>

Data de publicação da constituição: 21-01-2010

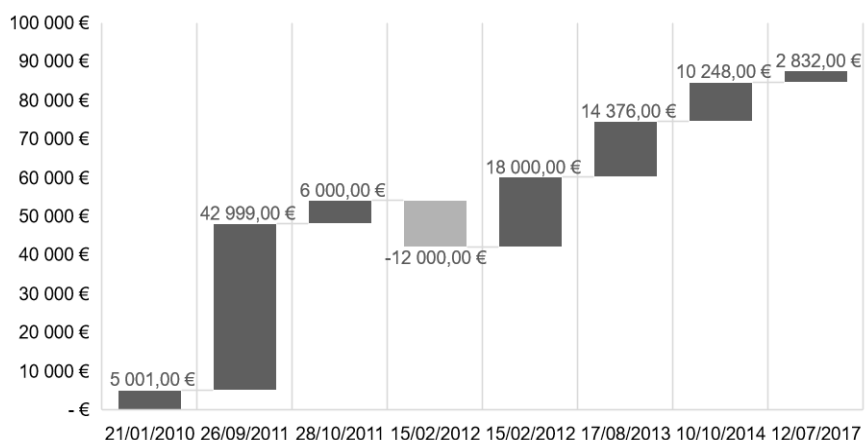
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Vera Lúcia Dantas Nunes Caldeira de Moura	1.667,00 Euros
João Nuno Sereno de Almeida Moreira	1.667,00 Euros
Sérgio Paulo de Magalhães Simões	1.667,00 Euros
Totais	5.001,00 Euros

Objeto social: Investigação e desenvolvimento nas áreas das ciências farmacêuticas, medicina, química e biotecnologia/ consultadoria relacionada com as atividades

CAE Principal: 72110 - Investigação e desenvolvimento em biotecnologia

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 8.745.600 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.999.999 ações;

Ações categoria A: 2.745.601 ações.

Administração:

Conselho de Administração

Sérgio Paulo de Magalhães Simões

Paulo Jorge Barradas de Oliveira Rebelo

João Nuno Sereno de Almeida Moreira

Mandato: Triénio 2022-2024

10.2.60 **Startup: Tripaya**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Tripaya, Lda.

NIF: 514082151

Website: <http://www.tripaya.com/>

Data de publicação da constituição: 10-08-2016

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
André Gonçalo Ribeiro da Silva Taborda Ramos	700,00 Euros
Luís André Caçada Coelho da Costa Ramos	150,00 Euros
Bruno Filipe Pereira Cipriano	150,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Objeto social: Desenvolvimento de software (programa de computador), comercialização de software, prestação de serviços de consultoria informática e de software. Prestação de Serviços de processamento, análise e comercialização de dados. Gestão de plataformas. Consultoria para os negócios e a gestão. Alojamento mobilado para turistas. Compra, venda e revenda de imóveis, arrendamento e administração de imóveis. Atividades combinadas de serviços administrativos Administração de condomínios. Atividades de limpeza geral em todo o tipo de edifícios. Restaurante tipo tradicional. Organização de eventos.

CAE Principal: 55201 - Alojamento mobilado para turistas

Alterações no Capital Social: Não se verificaram alterações

Estrutura societária:

Sócios	Quotas
Pedro José Penteado Alcobia	700,00 Euros
Teresa Paula dos Santos Martins Alcobia	150,00 Euros
Teresa Paula dos Santos Martins Alcobia	150,00 Euros
Totais	1.000,00 Euros

Administração:

Gerência
Pedro José Penteado Alcobia
Data da deliberação: 2018-04-16

10.2.61 Startup: Universe Advice (EquineLogBook)

Incubadora: Desconhecida

Sociedade: Universe Advice Unipessoal, Lda.

NIF: 513525815

Data de publicação da constituição: 24-04-2015

Data de publicação de dissolução e encerramento da liquidação: 04-02-2021

10.2.62 Startup: WATGRID

Aceleradora: Desconhecido

Sociedade: Watgrid, S.A.

NIF: 510979505

Website: <https://www.watgrid.com/>

Data de publicação da constituição: 29-01-2014

Estrutura societária e capital social à data de constituição:

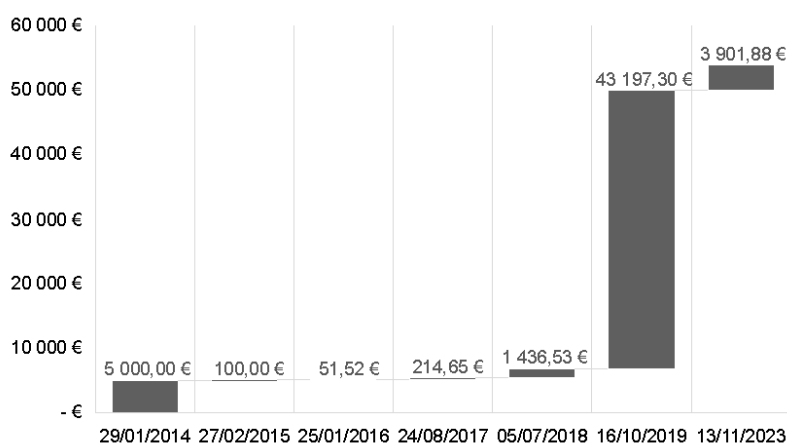
Sócios	Quotas
Rogério Nunes Nogueira	2.750,00 Euros
Lúcia Maria Botas Bilro	2.250,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: a) investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais, atividades de programação informática, atividades de processamento de dados,

domiciliação de informação e atividades relacionadas, atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares; b) fabricação de instrumentos e aparelhos de medida, verificação, navegação e outros fins; c) gestão e exploração de equipamento informático.

CAE Principal: 72190 - Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 5.390.188 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Administração:

Conselho de Administração

Alberto Cambieri

Pier Mario Ticozzelli

Samuele Pietro Benelli

Mandato: Quadriénio 2023/2026

10.2.63 **Startup: WiseCrop**

Incubadora: UPTEC - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto

Sociedade: Wise Connect S.A.

NIF: 513112146

Website: <https://www.wisecrop.com/pt/>

Data de publicação da constituição: 04-06-2014

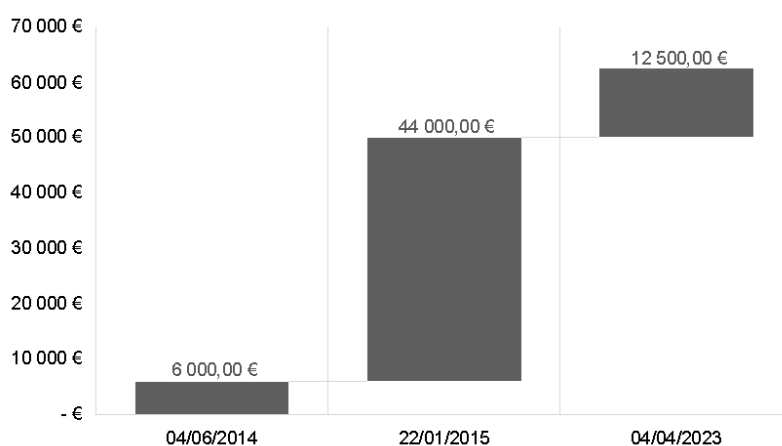
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Maria Inês Vidal de Oliveira Bastos	6.000,00 Euros
Totais	6.000,00 Euros

Objeto social: Conceção, desenvolvimento, modificação, teste e assistência a programas informáticos (software) de acordo com as necessidades de um cliente específico, programação de sistemas, de aplicações, de bases de dados e de páginas Web, consultoria em equipamentos, programas informáticos e outras tecnologias da informação; Previsão das condições atmosféricas, consultoria para ambiente (incluindo estudos de impacto ambiental), segurança, agronomia e outra consultoria técnica; Formação organizada, realizada com o fim de proporcionar a aquisição ou o aprofundamento de saberes e competências profissionais para o exercício de uma ou mais atividades; Venda ou revenda de tempo ou espaço publicitário em diversos meios de comunicação.

CAE Principal: 62010 - Atividades de programação informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 625.000 (Valor nominal de 0,10 Euros)

Ações ordinárias: 320.900 ações;

Ações preferenciais de categoria A: 304.100 ações.

Administração:

Conselho de Administração

Tiago Oliveira Bastos Pinto de Sá

João Martins Negrais de Matos

Sandro Filipe Martins do Vale

Hugh William Andrew Macfarlane

Mandato: Triénio 2023/2025

10.2.64 **Startup: Xhockware**

Aceleradora: Founders Founders

Incubadora: UPTEC - Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto

Sociedade: Xhockware, S.A.

NIF: 510942571

Website: <https://www.xhockware.com/>

Data de publicação da constituição: 21-02-2014

Estrutura societária e capital social à data de constituição: A sociedade foi constituída como “Sociedade Anónima”, pelo que a estrutura societária/acionista não está disponível. Capital social a 21 de fevereiro de 2014 é de 62.500,00 euros, distribuído da seguinte forma:

Número de ações: 6.250.000 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.000.00 ações;

Ações categoria A: 1.250.000ações.

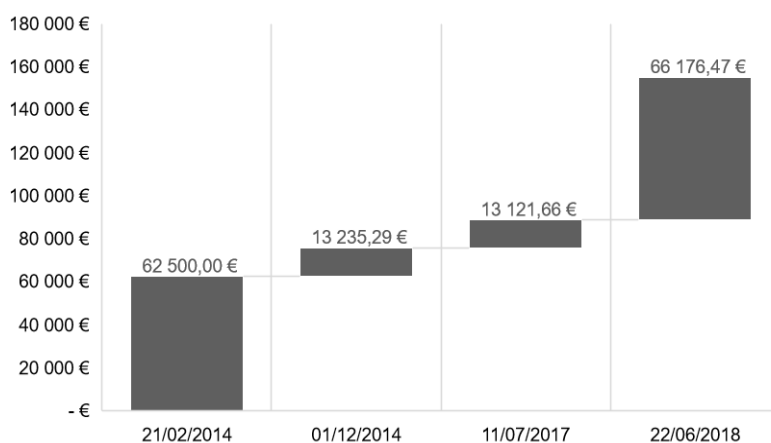
Administração:

Conselho de Administração à data de constituição	Observações
João Paulo Alves dos Santos Rodrigues	
João Henrique do Cubo Neiva	
João Manuel de Jesus Pereira	Designado por "Portugal Capital Ventures, S.A.", para exercer o cargo em nome próprio.
Francisco de Mendonça Ferreira Pinto	Designado por "Busy Angels, SGPS, S.A.", para exercer o cargo em nome próprio.
Mandato: 2014/2016	

Objeto social: Atividades de informática.

CAE Principal: 62090 - Outras atividades relacionadas com as tecnologias da informação e informática

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 15.503.342 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.532.142 ações

Ações categoria A: 1.924.861 ações

Ações categoria B: 6.617.647 ações

Ações categoria B: 1.428.692 ações

Administração:

Administrador único
João Paulo Alves dos Santos Rodrigues
Mandato: Triénio 2023/2025

10.2.65 **Startup: YOOCHAI**

Incubadora: Startup Lisboa

Sociedade: Yoochai, Sociedade Unipessoal Limitada

NIF: 513312056

Website: <https://www.gopopup.com/en>

Data de publicação da constituição: 09-02-2015

Data de publicação de dissolução e encerramento da liquidação: 10-12-2024

10.2.66 **Startup: Zaask**

Aceleradora: Faber Ventures e Fábrica de Startups

Incubadora: Incubadora D.Dinis e Startup Lisboa

Sociedade: ZAASK - Plataforma Digital, S.A.

NIF: 509984568

Website: <https://www.zaask.pt/>

Data de publicação da constituição: 21-09-2011

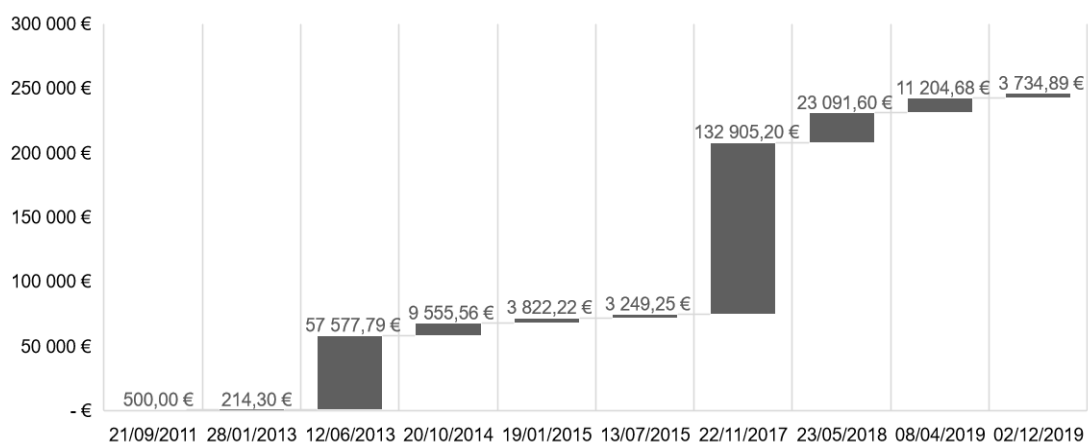
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Luís Pedro Cubal Mateiro Martins	250,00 Euros
Kiruba Shankar Eswaran	250,00 Euros
Totais	500,00 Euros

Objeto social: Gestão e desenvolvimento de plataforma em linha (marketplace) de intermediação de prestação de serviços, nomeadamente de serviços para o lar, serviços de bem-estar, serviços empresariais, eventos, entre outros.

CAE Principal: 63120 - Portais web

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 24.585.549 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 9.888.090 ações;

Ações categoria A: 13.137.813 ações;

Ações categoria B: 1.559.646 ações.

Administração:

Conselho de Administração

Luís Miguel Vieira de Sá da Mota Freitas

Paulo Miguel Vieira Simões

Mário Jorge Nogueira Pereira

Joana Torres Matos Ribeiro da Silva

Rui Manuel Poças Cohen

Mandato: Quadriénio 2021/2024

10.2.67 **Startup: Zarph**

Incubadora: Desconhecido

Sociedade: Zarph, S.A.

NIF: 508949270

Website: <http://www.zarph.com/>

Data de publicação da constituição: 17-04-2009

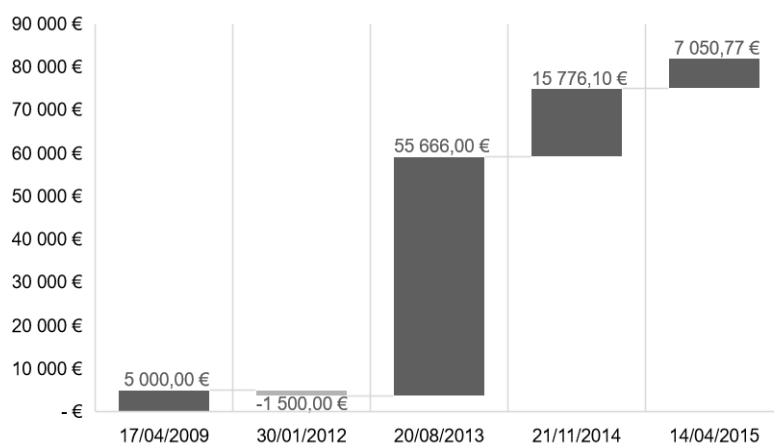
Estrutura societária e capital social à data de constituição:

Sócios	Quotas
Pedro Manuel Monteiro Mourato Gordo	1.500,00 Euros
Paulo Manuel Peixoto de Sousa Moreira	1.500,00 Euros
Luís Manuel da Costa Baptista	1.500,00 Euros
G3P-Consultores de Gestão, Processo e Qualidade para a Produtividade Lda.	500,00 Euros
Totais	5.000,00 Euros

Objeto social: (a) A realização de investimentos nas áreas de desenvolvimento tecnológico e a prestação de serviços no âmbito de projetos e estudos ligados às novas tecnologias; (b) A elaboração de trabalhos nos domínios (i) da investigação e desenvolvimento, (ii) dos serviços e sistemas e (iii) da demonstração e divulgação de tecnologias, designadamente no âmbito da tecnologia de terminais pagamentos automáticos, terminais gestão de frota, controlo de acessos, localizadores de ativos físicos; (c) A prestação de serviços de conceção, fornecimento, instalação, colocação em serviço e manutenção de equipamentos e sistemas, designadamente eletrónicos, mencionados em (b); (d) O desenvolvimento e gestão de conteúdos para a Internet ou para outros suportes de comunicações, no âmbito das atividades e serviços referidos nas alíneas anteriores; (e) A prestação de serviços técnicos na área de gestão de ativos físicos, consultoria e formação técnica nas áreas de manutenção, produção e métodos e práticas para a melhoria de produtividade, auditorias técnicas da manutenção, produtividade e eficiência energética.

CAE Principal: 72190 - Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais

Alterações no Capital Social:



Número de ações: 8.199.287 (Valor nominal de 0,01 Euros)

Ações ordinárias: 5.000.000 ações;

Ações categoria A: 2.494.210 ações;

Desconhecido: 705.077 ações.

Administração:

Administrador único

Maria do Céu Duarte Santos e Oliveira

Mandato: Triénio 2020/2022
