

**ISABELLA PUGA**

**APOIO NA IMPLEMENTAÇÃO DO TEC LAUNCHER  
ACCELERATION: UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA  
DAS MOTIVAÇÕES E EXPECTATIVAS DAS STARTUPS  
EM PROGRAMAS DE ACELERAÇÃO**



**UNIVERSIDADE DO ALGARVE  
FACULDADE DE ECONOMIA**

**2025**

**ISABELLA PUGA**

**APOIO NA IMPLEMENTAÇÃO DO TEC LAUNCHER  
ACCELERATION: UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA  
DAS MOTIVAÇÕES E EXPECTATIVAS DAS STARTUPS  
EM PROGRAMAS DE ACELERAÇÃO**

**Mestrado em Gestão, Empreendedorismo e Inovação**

**Trabalho orientado por:**

**Professor Hugo Emanuel dos Reis Sales da Cruz Pinto**

**Dr. Hugo Filipe de Brito Barros**



**2025**

# **APOIO NA IMPLEMENTAÇÃO DO TEC LAUNCHER ACCELERATION: UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA DAS MOTIVAÇÕES E EXPECTATIVAS DAS STARTUPS EM PROGRAMAS DE ACELERAÇÃO**

## **DECLARAÇÃO DE AUTORIA DO TRABALHO**

Declaro ser a autora deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

**ISABELLA SANCHES PUGA**

---

### **Copyright**

©Isabella Sanches Puga.

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

## AGRADECIMENTOS

Expresso minha gratidão a todos que contribuíram para que este momento se tornasse realidade. Agradeço à Faculdade de Economia, ao pessoal docente e não docente e aos meus colegas do mestrado, pelo ambiente positivo ao longo deste percurso. Agradeço ao Dr. Hugo Barros, coordenador do CRIA e vogal da Algarve STP, pela oportunidade de estágio. Ao meu orientador Professor Hugo Pinto, pela paciência, disponibilidade e orientação. À minha “*boss*” Jessica Costa, diretora executiva da Algarve STP, pelo apoio profissional e pela confiança. À minha amiga e colega Andressa Alves e ao meu amigo Igor Bernardes, que tornaram os meus dias de trabalho mais leves e alegres.

Um agradecimento especial aos meus afilhados da universidade, Rita, Felipe e Diana, por partilharem essa jornada académica comigo. Aos meus amigos Andréia Correia, Mariana Medeiros, Bruno Aguiar, Dalton Esteves e Diogo Martins, por estarem sempre presentes. Às minhas grandes amigas de longa distância, que torcem por mim mesmo de longe: Julia Weiss, Mariana Vidal, Julia Yumi e Giulia Andreani.

À toda a minha família no Brasil, que nunca deixou de acreditar em mim. Às minhas princesas, Brisa e Naia, que me fizeram companhia em tantos dias de escrita. Aos meus cunhados Julio Borba e Matheus Pasquali, que também se tornaram família ao longo dos últimos anos, vocês completam os Pugas de uma forma especial.

Ao meu companheiro Miguel, por todo amor, carinho e apoio, obrigada por viver a vida ao meu lado. À família Guedes Alves, que me acolheu com tanto carinho.

Por fim ao meu pai, Marcelo, e à minha mãe, Tatiana, que com amor incondicional e sacrifícios me proporcionaram tudo para que eu pudesse chegar até aqui. Obrigada por estarem comigo neste momento. Às minhas irmãs, Tayná, Yasmin e Ananda, que sempre estiveram ao meu lado. Obrigada por cada conversa e cada implicância que só a gente entende. Vocês cinco são minha maior inspiração e porto seguro.

Não poderia concluir sem dedicar algumas palavras ao meu amigo Carlos Lidon, que partiu neste meio tempo. Carlos foi um companheiro de risadas, de conversas estranhas e momentos especiais. Carlinhos, escolho lembrar de ti com carinho e um sorriso, porque era a sorrir que você levava a vida. Obrigada por tudo, você estará sempre presente.

## **EXTENDED ABSTRACT**

Support initiatives are essential elements for fostering a favorable environment for innovation. These initiatives play a key role in connecting the various actors within the innovation ecosystem and providing the necessary resources for entrepreneurial initiatives to thrive. Business accelerators, which emerged in the early 2000s, offer intensive, short-term support that includes mentoring, networking opportunities, access to investors, and often small financial contributions in exchange for equity. They are recognized for their significant impact on the creation and growth of startups, particularly in their early stages, by providing a structured environment that supports product and market validation.

Acceleration programs play a central role in fostering innovation and entrepreneurship, acting as a key catalyst for the structuring and scaling of start-ups within a growing ecosystem that increasingly drives economic and technological development. This internship report documents the planning and implementation of the Tec Launcher Acceleration Program, developed by Algarve STP, which aims to support regional startups in consolidating their business models, fostering innovation, and facilitating internationalization.

To support the execution of the program, a mixed-method approach was adopted, combining action research with statistical analysis. The action research component enabled active participation in the program's activities, including event planning and organization, communication with startups, and facilitation of networking opportunities. In parallel, a survey was conducted to assess the motivations and expectations of participating startups, followed by statistical analyses to identify key patterns among the responses.

The internship provided the opportunity to contribute directly to the delivery of the Tec Launcher program while gaining insights into the expectations and challenges faced by startups in an acceleration context. Based on this experience, a set of recommendations is proposed to improve the program's effectiveness: tailoring mentoring to the development stage of each startup, establishing a post-program follow-up strategy, and reinforcing strategic partnerships to improve access to funding and market opportunities.

These measures can enhance the program's impact and further strengthen the regional innovation ecosystem.

The statistical analysis highlighted four core dimensions underlying startups' expectations: (1) market expansion and consolidation, (2) access to funding and specialized support, (3) skills development and credibility reinforcement, and (4) personalized strategic guidance. These results underscore the importance of flexibility in acceleration programs, which should adapt to the specific needs of startups at different stages.

The survey results further revealed the main motivations for participation: 93.3% of startups valued access to specialized mentoring and strategic feedback on their business models; 80% emphasized investment readiness and financing opportunities; 80% also identified networking as essential; 73.3% highlighted access to new markets; and 66.6% valued increased visibility. These findings confirm the program's relevance in delivering strategic support and expanding opportunities for startups.

Several challenges were identified during the internship, notably the wide variation in the maturity levels of participating startups. Early-stage companies often struggled to keep pace with the program, whereas more advanced startups required specialized mentoring, particularly in scaling and investment readiness. The absence of structured post-acceleration support also emerged as a critical gap, with many startups anticipating difficulties in maintaining momentum after the program's conclusion.

The internship contributed to the improvement of the Tec Launcher Acceleration Program, and the report offers relevant insights into the management of acceleration programs. The knowledge gained may be applied to new innovation support initiatives, particularly in the Algarve, and to the development of strategies aimed at assisting startups in their growth and internationalization processes.

**Key words:** Acceleration; Entrepreneurship; Financing; Innovation; Mentoring; Networking; Startups.

## RESUMO

Este relatório sintetiza os resultados do estágio realizado na Algarve STP, no âmbito do programa Tec Launcher Acceleration. A experiência proporcionou uma imersão prática no funcionamento do programa, permitindo também compreender os factores que influenciam a adesão das empresas e analisar a eficácia das atividades desenvolvidas.

O estágio inspirou-se na abordagem metodológica investigação-ação, combinando o desenvolvimento de várias tarefas essenciais à implementação do programa com a realização de um questionário às empresas participantes sobre suas motivações e expectativas. Os resultados da análise estatística sugerem que as principais motivações das empresas para participar no programa incluíram o acesso a mentoria especializada e *feedback* estratégico sobre o modelo de negócios. Além disso, as *startups* destacaram a importância do suporte na preparação para investimentos, enquanto o *networking* também foi identificado como um factor essencial.

Durante a implementação do programa de aceleração, a gestão do Tec Launcher Acceleration enfrentou desafios significativos, como a variação no nível de participação das empresas, as diferenças na maturidade das *startups* e a necessidade de um suporte para garantir a continuidade do crescimento após a aceleração. Dito isto, a segmentação das empresas conforme o seu nível de maturidade, a exploração de mecanismos para incentivar maior participação e a estruturação de um suporte pós-aceleração são aspetos essenciais para otimizar os programas de aceleração. O conhecimento adquirido neste estágio contribuiu para a melhoria do Tec Launcher Acceleration e pode ser aplicado em iniciativas futuras de apoio ao empreendedorismo e inovação.

**Palavras-chave:** Aceleração; Empreendedorismo; Financiamento; Inovação; Mentoria; *Networking*; *Startups*.

# ÍNDICE

DECLARAÇÃO DE AUTORIA DO TRABALHO.....	ii
AGRADECIMENTOS .....	iii
EXTENDED ABSTRACT .....	iv
RESUMO .....	vi
LISTA DE FIGURAS .....	ix
LISTA DE TABELAS .....	x
LISTA DE ABREVIATURAS.....	xi
1. INTRODUÇÃO.....	1
2. REVISÃO DE LITERATURA.....	3
2.1. Ecossistema de inovação e empreendedorismo.....	3
2.2. Aceleradoras de empresas .....	6
2.3. Gestão das aceleradoras: competências de gestão e estratégia.....	9
2.4. Perspetiva regional: uma breve caracterização da inovação no Algarve.....	11
3. METODOLOGIA.....	15
3.1. Objetivos do estágio .....	15
3.2. Investigação-ação .....	15
3.3. Análise estatística .....	17
3.4. O contexto do estágio: a Algarve STP.....	18
3.5. O contexto do estágio: o programa Tec Launcher Acceleration.....	19
4. RESULTADOS.....	22
4.1. As atividades desenvolvidas durante o estágio.....	22
4.2. Diagnóstico.....	22
4.2.1. Caracterização das empresas .....	22
4.2.2. Expectativas e motivações das empresas.....	30
4.3. Planeamento .....	40
4.4. Execução.....	41
4.5. Avaliação .....	44
4.6. Aprendizagem.....	45
5. CONCLUSÃO.....	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	51
APÊNDICE 1: Questionário aplicado às empresas do Tec Launcher Acceleration .....	55
APÊNDICE 2: Empresas participantes do Tec Launcher Acceleration .....	62

APÊNDICE 3: Teste de Kruskal-Wallis aplicado às três dimensões analíticas .....	64
APÊNDICE 4: Caracterização dos clusters com base em variáveis organizacionais e práticas de inovação.....	65

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 2.1.</b> Modelo do Ecosistema Empreendedor de Isenberg. ....	4
<b>Figura 2.2.</b> Fontes de apoio conforme a fase de desenvolvimento das <i>startups</i> . ....	6
<b>Figura 2.3.</b> Elementos estruturais dos programas de aceleração. ....	7
<b>Figura 2.4.</b> As cinco funções da Gestão. ....	10
<b>Figura 2.5.</b> Gráfico do índice de inovação europeu do Algarve, em comparação com Portugal e a União Europeia. ....	12
<b>Figura 2.6.</b> Ecosistema de inovação do Algarve. ....	13
<b>Figura 3.1.</b> As cinco fases da abordagem metodológica investigação-ação. ....	16
<b>Figura 3.2.</b> As cinco fases da investigação-ação aplicadas ao estágio na Algarve STP. ....	17
<b>Figura 3.4.</b> Calendarização das atividades de <i>networking</i> e <i>workshops</i> . ....	21
<b>Figura 4.1.</b> Fases de desenvolvimento das empresas. ....	23
<b>Figura 4.2.</b> Tempo de atividade das empresas. ....	24
<b>Figura 4.3.</b> Número de funcionários das empresas. ....	25
<b>Figura 4.4.</b> CAE de 2 dígitos das empresas. ....	26
<b>Figura 4.5.</b> Importância da inovação para as empresas em uma escala de 1 a 7. ....	27
<b>Figura 4.6.</b> Atividades de inovação realizadas pelas empresas. ....	28
<b>Figura 4.7.</b> Principais dificuldades enfrentadas para o desenvolvimento de inovação. ....	30
<b>Figura 4.8.</b> Expectativas e motivações das empresas em uma escala de 1 a 7. ....	31
<b>Figura 4.9.</b> Dendograma com a utilização da ligação de Ward's. ....	36
<b>Figura 4.10.</b> Médias das três dimensões por cluster. ....	37
<b>Figura 4.11.</b> <i>Word cloud</i> das palavras-chave que as empresas associaram ao programa de aceleração. ....	40
<b>Figura 4.12.</b> Sessão de <i>networking</i> e apresentação do programa aos participantes do Tec Launcher Acceleration. ....	42
<b>Figura 4.13.</b> <i>Workshop</i> de capacitação - Prova de Conceito e Modelo de Negócios. ...	43
<b>Figura 4.14.</b> Grau de satisfação das empresas com os eventos realizados. ....	44

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 3.1.</b> Calendarização das horas de mentoria e consultoria por empresa. ....	20
<b>Tabela 4.1.</b> Estatísticas descritivas das três dimensões analisadas. ....	34
<b>Tabela 4.2.</b> Dimensões e clusters criados. ....	36
<b>Tabela A3.1.</b> Resultados do teste de Kruskal-Wallis para as três dimensões analíticas...64	
<b>Tabela A4.1.</b> Distribuição dos clusters segundo o número de funcionários das empresas.....65	
<b>Tabela A4.2.</b> Importância atribuída à inovação na estratégia global das empresas por cluster.....65	
<b>Tabela A4.3.</b> Fase atual de desenvolvimento das empresas por cluster.....65	
<b>Tabela A4.4.</b> Participação das empresas em atividades de inovação por cluster.....66	

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

<b>SRI</b>	Sistema Regional de inovação
<b>CCDR</b>	Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional
<b>Algarve STP</b>	Algarve <i>Systems and Technology Partnership Association</i>

# 1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o cenário económico tem sido marcado por mudanças significativas, como o foco crescente em soluções digitais, na Indústria 4.0 e na proteção ambiental (Bańka *et al.*, 2022). Estas transformações têm impulsionado as empresas a inovarem para atender às novas demandas do mercado (Sarto *et al.*, 2020; Bańka *et al.*, 2022). E é precisamente neste contexto que a criação de *startups* assume um papel fundamental.

No entanto, dos grandes desafios das empresas emergentes é adquirir os recursos necessários para o seu crescimento, como capital humano, social e financeiro, o que pode comprometer a sua sobrevivência no mercado (Bańka, *et al.*, 2023; Moiana *et al.*, 2024). Desta forma, os programas de aceleração de empresas surgiram como um novo modelo de assistência às *startups*, oferecendo todo o suporte necessário, com objetivo de diminuir as barreiras de entrada no mercado e aumentar a sua capacidade de comercialização (Mohammadi & Sakhteh, 2023; Moiana *et al.*, 2024).

Atualmente o ecossistema de aceleração na Europa encontra-se amplamente distribuído, com destaque para países como a França, Alemanha, Dinamarca, Portugal e Estónia, sendo o Reino Unido o principal polo (Serwatka, 2018). Em Portugal, o cenário de *startups* tem crescido rapidamente, solidificando o país como um importante eixo de inovação na Europa (Serwatka, 2018; International Data Corporation - IDC, 2021). O país tem apostado na criação de um ambiente favorável ao empreendedorismo e à inovação, apoiado pelo governo por meio de programas que facilitam o investimento estrangeiro, incentivos fiscais, fundos de investimento público e uma infraestrutura crescente de incubadoras e aceleradoras que apoiam empresas em diferentes fases de crescimento.

A justificativa para a realização deste relatório baseia-se, portanto, na relevância crescente dos programas de aceleração para o fortalecimento do ecossistema de inovação e empreendedorismo no Algarve, em Portugal. O relatório descreve as atividades desenvolvidas no âmbito do estágio realizado na Algarve STP – Algarve *Systems and Technology Partnership association*, inserido no contexto do programa de aceleração Tec Launcher Acceleration. Este programa tem como propósito apoiar *startups* na consolidação de seus modelos de negócio, no acesso a redes estratégicas e na internacionalização, facilitando seu crescimento e

competitividade no mercado. A realização deste estágio proporcionou uma experiência prática na gestão e implementação de um programa de aceleração, permitindo uma análise detalhada das expectativas e motivações das empresas participantes, bem como a análise da satisfação em relação às atividades desenvolvidas ao longo do programa.

O estágio teve dois principais objetivos. O primeiro foi contribuir diretamente para a execução do programa Tec Launcher Acceleration, apoiando o planeamento, a organização de eventos e a interação com os participantes. O segundo objetivo foi de carácter técnico-científico, focado na compreensão das motivações e expectativas das *startups* participantes. Isto porque compreender os factores que as levam a ingressar em programas de aceleração é essencial para ajustar as iniciativas oferecidas e garantir que correspondam às reais necessidades das *startups*.

O relatório está estruturado em cinco secções. Após esta introdução, a segunda secção corresponde à revisão de literatura, explorando conceitos fundamentais relacionados ao empreendedorismo e à inovação, bem como a relevância dos programas de aceleração para o desenvolvimento de *startups*. A terceira secção descreve a metodologia adotada e apresenta um enquadramento do estágio. Em seguida, a quarta secção apresenta os resultados obtidos, incluindo a caracterização das empresas participantes e a análise das expectativas e motivações. Por fim, a quinta secção traz a conclusão do estágio, sintetizando os principais resultados, as limitações da pesquisa e sugestões para estudos futuros.

## **2. REVISÃO DE LITERATURA**

### **2.1. Ecossistema de inovação e empreendedorismo**

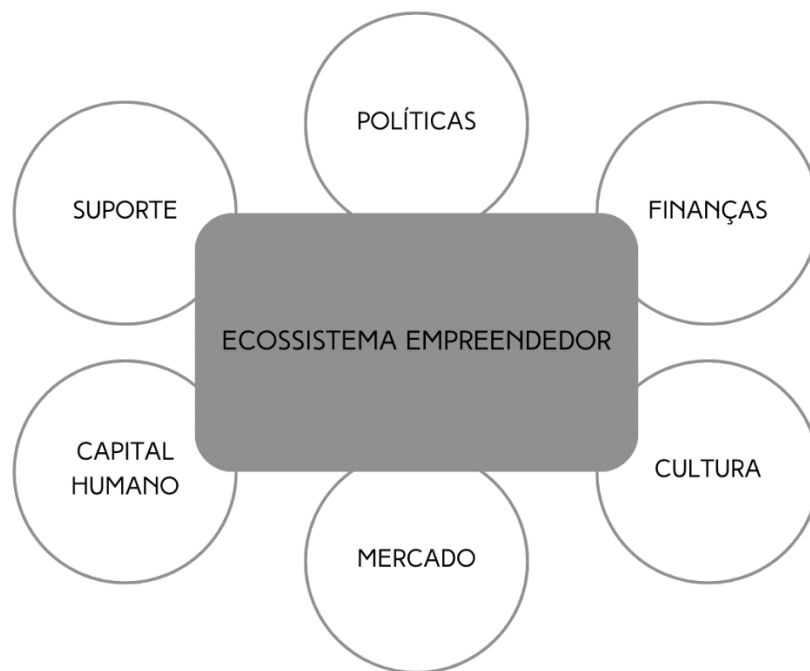
O empreendedorismo e a inovação têm sido temas amplamente discutidos na literatura ao longo do tempo, destacando-se como pilares fundamentais para o desenvolvimento económico e social. Joseph Schumpeter (1934) foi um dos pioneiros na definição do empreendedorismo, associando-o ao papel de agentes inovadores que promovem transformações ao introduzir novos métodos e produtos. Posteriormente, Shane e Venkataraman (2000) expandiram essa visão, descrevendo o empreendedorismo como o processo de descoberta e exploração de oportunidades para criar novos bens e serviços, destacando sua importância para o crescimento económico e a promoção da inovação.

No que diz respeito à inovação, Schumpeter (1934) também contribuiu significativamente, caracterizando-a como um processo de "destruição criativa", no qual novos produtos, serviços e mercados são introduzidos, gerando transformações económicas e sociais. Complementando essa perspectiva, o Manual de Oslo (OECD, 2005) define inovação como a implementação de algo novo ou significativamente aprimorado, abrangendo produtos, processos e métodos organizacionais.

Evidencia-se, assim, a interdependência entre os conceitos de inovação e empreendedorismo, uma vez que o empreendedorismo pode ser considerado o motor que impulsiona a inovação. No entanto, esses processos não se desenvolvem de forma isolada, dependendo de uma rede integrada de interações e suportes que formam os chamados ecossistemas de inovação.

Este termo – ecossistema de inovação – tem sido cada vez mais utilizado para descrever conjuntos de atores organizacionais diversos, mas que se complementam e trabalham em conjunto para gerar resultados ao nível sistémico — à semelhança dos "serviços ecossistémicos" nos ecossistemas naturais (Autio & Thomas, 2014). Pela sua flexibilidade, o conceito de ecossistema de inovação tem sido amplamente aplicado a diferentes fenómenos e abordagens, muitas vezes em articulação ou como sinónimo de termos relacionados, como ecossistemas empreendedores, ecossistemas tecnológicos ou ecossistemas de conhecimento.

O modelo do ecossistema empreendedor de Isenberg (2011) contribui para compreender este tipo de ecossistemas, ao identificar seis elementos fundamentais para o sucesso desses ambientes: políticas públicas, capital financeiro, cultura, mercado, capital humano e suporte. Estes componentes são interdependentes e precisam trabalhar de forma integrada para criar condições que favoreçam o surgimento e o crescimento de *startups* e empresas inovadoras (Figura 2.1).



**Figura 2.1.** Modelo do Ecossistema Empreendedor de Isenberg.  
Fonte: Adaptado de Isenberg (2010).

As políticas públicas desempenham um papel importante ao garantir um ambiente regulamentar favorável, enquanto o capital financeiro, por meio de fontes como capital de risco, investidores-anjo e fundos públicos, fornece os recursos indispensáveis para o desenvolvimento de ideias. A cultura de empreendedorismo, por sua vez, é impulsionada por histórias de sucesso e pela aceitação do risco, criando um ambiente de incentivo à inovação. O mercado, essencial para o crescimento sustentável, oferece acesso a clientes iniciais e redes estratégicas. Além disso, o capital humano, formado por profissionais qualificados e suportado por instituições de ensino, garante as competências necessárias para sustentar os negócios inovadores. Por fim, o suporte institucional, proporcionado por incubadoras e aceleradoras, oferece infraestrutura,

mentoria e redes de contacto que auxiliam *startups* a superar desafios iniciais e a acelerar o seu crescimento (Cohen *et al.*, 2019).

Para que esses ecossistemas possam prosperar e gerar impactos duradouros, é necessário um suporte estruturado que vá além das interações espontâneas entre os seus atores. Neste sentido, muitas das condições que garantem o funcionamento eficaz dos ecossistemas de inovação e empreendedorismo são moldadas pelos sistemas regionais de inovação (SRI).

O conceito de SRI, proposto por Cooke (1992), refere-se a uma abordagem estratégica orientada para o desenvolvimento económico sustentável, destacando a importância da interação entre agentes locais para facilitar o fluxo de conhecimento e a formação de redes colaborativas (Cooke *et al.*, 1997). A capacidade de um SRI para gerar e absorver conhecimento depende intrinsecamente do contexto territorial, que pode funcionar tanto como facilitador quanto como obstáculo à inovação.

Os SRIs assumem, assim, um papel central na produção e transferência de conhecimento, ao promoverem a integração entre empresas, universidades, centros de investigação e instituições governamentais (Fernandes *et al.*, 2021). Este conhecimento essencial à inovação emerge do próprio ambiente em que as empresas se inserem, envolvendo parceiros estratégicos, fornecedores, clientes e atores científicos e tecnológicos (Pinto *et al.*, 2023). Ao favorecerem um espaço de aprendizagem coletiva e inovação colaborativa, os SRIs contribuem significativamente para a competitividade empresarial e para o desenvolvimento regional.

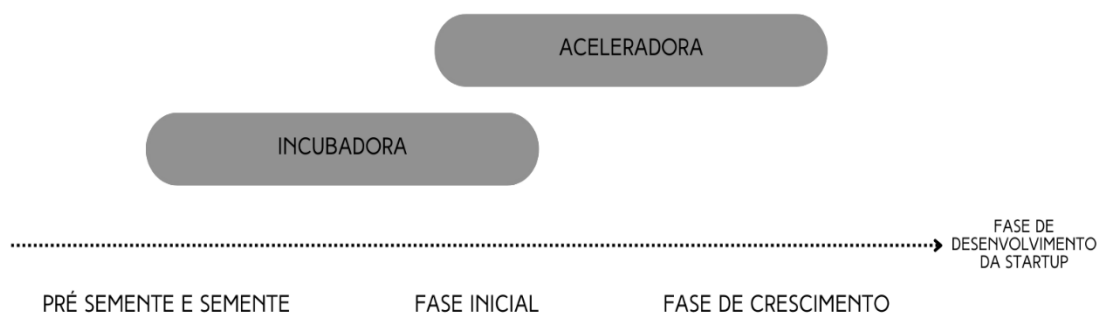
As abordagens baseadas nos conceitos de SRI e de ecossistema de inovação apresentam muitas complementaridades, visto que ambos enfatizam a importância das interações entre diferentes agentes para impulsionar a inovação. Enquanto os ecossistemas de inovação são mais dinâmicos e descentralizados, promovendo conexões espontâneas entre empreendedores, investidores e instituições de suporte, os SRI fornecem uma estrutura mais formal e estratégica, garantindo que as condições necessárias para o desenvolvimento da inovação sejam sustentáveis a longo prazo.

## 2.2. Aceleradoras de empresas

As infraestruturas de suporte são elementos essenciais para um ambiente favorável à promoção da inovação e para o fortalecimento do ecossistema regional (Isenberg, 2011). Estas infraestruturas são responsáveis por conectar os diferentes atores do ecossistema, facilitando a geração de capital social e relacional, promovendo a orquestração da inovação e fornecendo os recursos necessários para que as iniciativas empreendedoras prosperem.

As aceleradoras de empresas, surgidas no início dos anos 2000, com programas como o Y Combinator e o Techstars, oferecem suporte intensivo e de curta duração, incluindo mentorias, oportunidades de *networking*, acesso a investidores e, frequentemente, pequenos aportes financeiros em troca de participação acionária (Pauwels *et al.*, 2015). A literatura acadêmica destaca a importância das aceleradoras por sua capacidade de impactar significativamente a criação e o crescimento de *startups*, especialmente em seu estágio inicial, ao proporcionar um ambiente estruturado que facilita a validação de produtos e mercados (Cohen, 2013).

Uma das principais características que diferenciam as aceleradoras de outras formas de apoio, como o caso das incubadoras, é o foco no crescimento acelerado e na preparação para a captação de investimentos (Miller & Bound, 2011). Enquanto as incubadoras oferecem suporte estruturado e de longo prazo, as aceleradoras operam por meio de programas intensivos e de curto prazo, desenhados para validar rapidamente as ideias das *startups* e posicioná-las de forma competitiva no mercado (Hathaway, 2016). Dessa forma, ambas as organizações desempenham papéis complementares no ecossistema empreendedor, fornecendo o tipo de apoio mais adequado ao estágio de desenvolvimento de cada *startup* (Figura 2.2) (International Data Corporation - IDC, 2021).



**Figura 2.2.** Fontes de apoio conforme a fase de desenvolvimento das startups.  
Fonte: Adaptado de International Data Corporation - IDC (2021).

Ainda assim, dentro da tipologia de aceleradora existem diversos modelos que refletem suas diferentes abordagens e objetivos. Pauwels *et al.* (2015) identificam três tipos de modelos principais: o modelo "Y Combinator", que enfatiza a mentoria e o acesso a investidores; o modelo de desenvolvimento de ecossistemas, que busca fortalecer o ambiente empreendedor regional e o modelo corporativo, no qual grandes empresas apoiam *startups* para estimular inovação e desenvolver novos produtos ou serviços.

Os elementos estruturais e funcionais que caracterizam as aceleradoras de empresas são descritos por Pauwels *et al.* (2015), permitindo diferenciá-las de acordo com suas abordagens e objetivos estratégicos (Figura 2.3).



**Figura 2.3.** Elementos estruturais dos programas de aceleração.  
 Fonte: Adaptado de Pauwels et al. (2015).

A primeira dimensão, pacote do programa, refere-se ao conjunto de serviços oferecidos às *startups* durante o programa de aceleração, podendo incluir mentorias personalizadas, *workshops* e sessões de capacitação em áreas específicas, consultorias, eventos de demonstração como o "*demo day*", serviços de infraestrutura, como escritórios e *coworking* e oportunidades de conexão com investidores.

A segunda dimensão, foco estratégico, refere-se às prioridades definidas pela aceleradora em termos de setor, indústria ou localização geográfica. Algumas aceleradoras concentram-se em áreas específicas, como tecnologia, saúde ou sustentabilidade, enquanto outras priorizam o fortalecimento de ecossistemas regionais ou a promoção de *startups* em mercados locais.

Já terceira dimensão processos de seleção, descreve os métodos utilizados pelas aceleradoras para selecionar as *startups* participantes. Entre os critérios mais comuns estão processos de inscrição abertos, a participação de especialistas externos na seleção e a avaliação detalhada da equipa fundadora das *startups*, destacando a importância de competências e experiências relevantes.

A quarta dimensão, por sua vez, estrutura de financiamento, aborda as diferentes formas de sustentação financeira das aceleradoras. Algumas operam com base em participação acionária, obtendo retorno financeiro a partir do sucesso das *startups* aceleradas. Outras dependem de financiamento corporativo, em que grandes empresas apoiam o programa para fomentar inovação estratégica. Além disso, há aceleradoras financiadas por subsídios públicos, que visam promover o desenvolvimento regional.

Por fim, a dimensão relação com alumni destaca a importância de manter um vínculo com as *startups* após a conclusão do programa. Isso pode incluir a formação de uma rede de alumni, que facilita conexões entre ex-participantes e novas *startups*, além do suporte contínuo às empresas, ajudando-as a enfrentar desafios futuros e a sustentar seu crescimento.

Este conjunto de dimensões permite compreender a diversidade de modelos de aceleradoras e como as suas características impactam as *startups* participantes, destacando a importância de alinhar as expectativas das empresas às estruturas e objetivos de cada programa.

De maneira geral, as *startups* que passam pelos programas de aceleração tendem a obter maiores taxas de captação de recursos e expansão no mercado (Hallen *et al.*, 2020). No entanto, os efeitos a longo prazo podem variar, uma vez que factores como a qualidade das mentorias, o estágio de maturidade do ecossistema e o nível de envolvimento dos empreendedores influenciam significativamente os resultados das *startups* aceleradas (Bone *et al.*, 2019).

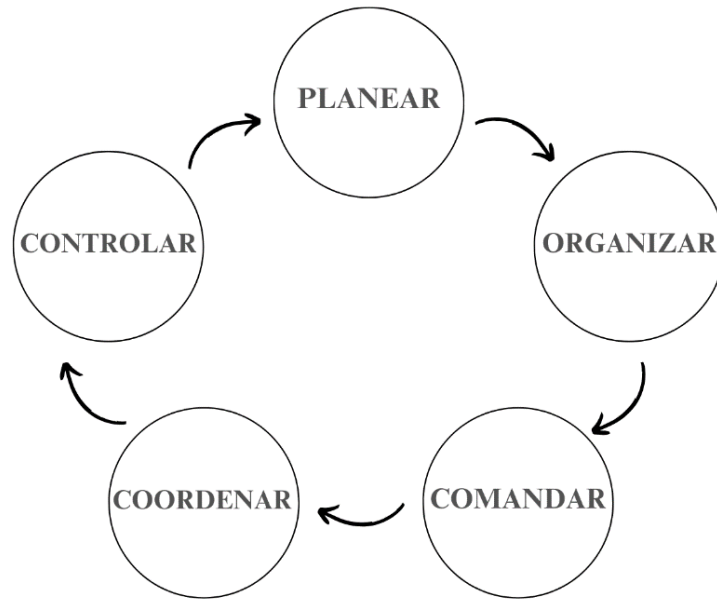
Sendo assim, apesar dos benefícios gerados, as aceleradoras também enfrentam alguns desafios. Diversas *startups* têm dificuldades em manter o ritmo de crescimento após o término do programa, sugerindo que o suporte oferecido pode ser temporário e insuficiente para garantir a sustentabilidade a longo prazo (Pauwels *et al.*, 2015). Nesse sentido, surge a importância da continuidade no acesso a redes de apoio e capital de longo prazo para que as *startups* consigam consolidar seu crescimento (Bone *et al.* 2019). Da mesma forma, Yu (2016) conclui que o sucesso das aceleradoras está diretamente relacionado à sua capacidade de fornecer suporte contínuo, mesmo após o encerramento dos programas.

A literatura demonstra, assim, que as aceleradoras de empresas desempenham um papel crucial no fortalecimento de *startups*, ao fornecer mentorias, redes estratégicas e acesso a capital. No entanto, seu impacto depende de fatores como a estrutura do programa, o alinhamento entre as necessidades das *startups* e os recursos oferecidos e o contexto específico do ecossistema em que estão inseridas.

### **2.3. Gestão das aceleradoras: competências de gestão e estratégia**

Um programa de aceleração bem estruturado e bem-sucedido conta com uma equipa que possua as habilidades de gestão necessárias para garantir o alinhamento estratégico entre os objetivos do programa, as necessidades das *startups* e as demandas do ecossistema empreendedor (Cohen *et al.*, 2019). Esses elementos são fundamentais para maximizar o impacto das iniciativas e assegurar seus resultados positivos.

Henri Fayol, em sua obra clássica *Administration Industrielle et Générale* (Fayol, 1949), definiu a gestão como um processo universal que pode ser aplicado a todos os níveis e tipos de organização, composto por cinco funções principais (Figura 2.4).



**Figura 2.4.** As cinco funções da Gestão.  
Fonte: Inspirado em Fayol (1949).

No contexto das aceleradoras, essas funções de Gestão tornam-se ainda mais relevantes devido à complexidade do ambiente em que operam, envolvendo múltiplos *stakeholders* e uma diversidade de *startups* com diferentes necessidades.

A função de planejar (ou prever) é essencial para alinhar a estratégia do programa às necessidades das *startups* e às demandas do ecossistema empreendedor. Esta função envolve a antecipação de tendências do mercado, identificação de desafios e oportunidades, e a definição de metas claras e mensuráveis para o programa (Kaplan & Norton, 1996).

Organizar no contexto das aceleradoras significa estruturar os recursos materiais e humanos para implementar o programa com eficiência. Isto inclui a seleção de *startups* participantes e especialistas, e a criação de parcerias estratégicas com mentores, investidores e outras partes interessadas. A organização eficaz das aceleradoras aumenta a probabilidade de sucesso das *startups*, otimizando o uso dos recursos e promovendo um ambiente colaborativo (Clarysse *et al.* 2015),

A função de comandar envolve motivar e orientar as equipas envolvidas no programa. Para isso, é essencial que os gestores transmitam confiança e promovam um ambiente propício à inovação e colaboração. Além de liderar, devem também criar conexões estratégicas e fortalecer

redes de contacto, permitindo que as *startups* acedam a parceiros-chave e oportunidades essenciais para o seu crescimento (Cohen *et al.*, 2019).

Coordenar, por sua vez, é a capacidade de harmonizar as atividades entre os diferentes *stakeholders* do programa. Isso inclui sincronizar as expectativas de *startups*, mentores e investidores, assim como garantir que todos trabalhem em direção aos objetivos comuns.

Por fim, controlar é essencial para monitorizar o progresso das iniciativas, garantindo que os resultados alcançados estejam alinhados com os objetivos estratégicos traçados. A função de gestão de controlo pode ser realizada por meio de ferramentas como questionários de avaliação de satisfação, que permitem recolher *feedback* direto dos participantes sobre a eficácia das mentorias, a qualidade dos recursos oferecidos e o impacto geral do programa (Smilor, 1997). Esses instrumentos fornecem dados qualitativos valiosos, permitindo aos gestores identificar pontos fortes e áreas a melhorar, bem como ajustar estratégias de forma ágil e eficaz. Além disso, o uso de questionários como método de controlo promove maior engajamento dos participantes, uma vez que suas opiniões são incorporadas na melhoria contínua do programa (Robinson & Stubberud, 2014).

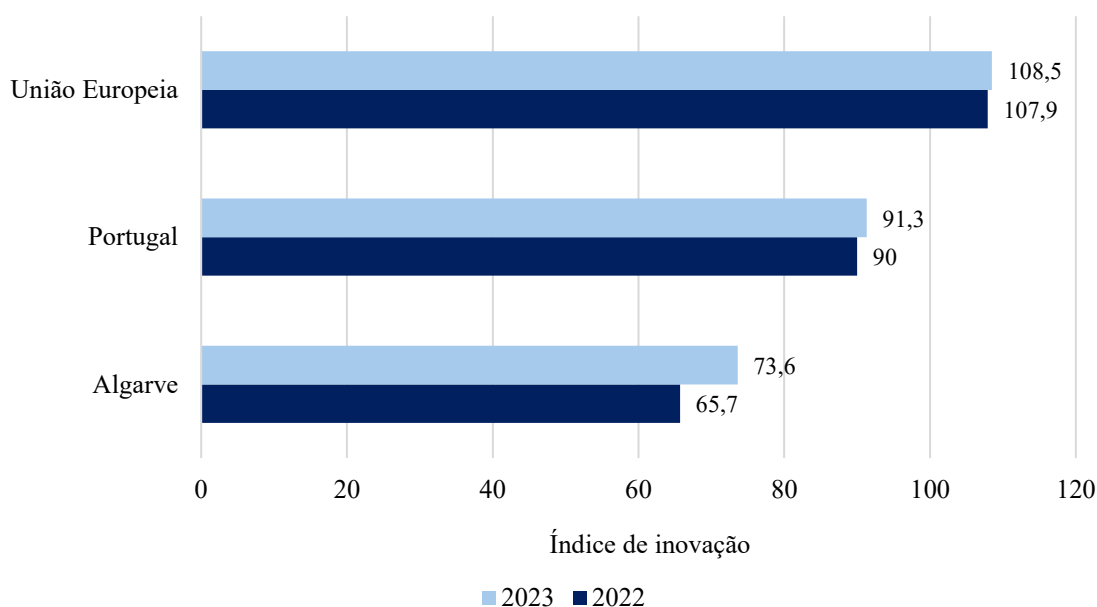
A gestão eficaz de programas de aceleração exige um equilíbrio entre planeamento estratégico, coordenação eficiente e adaptação às necessidades das *startups* e do ecossistema empreendedor. A aplicação das cinco funções torna-se essencial para atingir estes objetivos e gerar impacto positivo. Além disso, a utilização de ferramentas de monitorização e *feedback* contínuo contribui para aprimorar as práticas do programa, ajustando as estratégias conforme os desafios e oportunidades identificados, garantindo assim um suporte mais estruturado e eficaz para o desenvolvimento sustentável das *startups*.

## **2.4. Perspetiva regional: uma breve caracterização da inovação no Algarve**

A região do Algarve apresenta características únicas e um potencial significativo para se consolidar como um polo de inovação e empreendedorismo em Portugal (CCDR Algarve, 2020). A região tem demonstrado capacidade de adaptação e evolução, aproveitando suas vantagens naturais e infraestrutura em expansão para transformar o seu ecossistema de inovação. A título de exemplo, a dependência económica do setor turístico, historicamente vista como uma limitação, tem sido reposicionada como uma oportunidade, uma vez que o turismo

pode ser integrado a iniciativas tecnológicas e sustentáveis, como destinos inteligentes e experiências digitais, promovendo a diversificação económica enquanto mantém a força do setor (Audretsch & Thurik, 2001).

O quadro de inovação europeu, uma ferramenta de referência que avalia o desempenho em inovação das regiões e países da União Europeia, destacou o progresso notável do Algarve nos últimos anos.



**Figura 2.5.** Gráfico do índice de inovação europeu do Algarve, em comparação com Portugal e a União Europeia.  
*Fonte: Comissão Europeia (2023).*

A região apresentou um crescimento no Índice de Inovação Europeu, de 65,7 em 2022 para 73,6 em 2023, refletindo o impacto de políticas públicas, investimentos em infraestruturas de inovação, como incubadoras e aceleradoras, e a integração da região em iniciativas de transferência de tecnologia e desenvolvimento empresarial (Figura 2.5). Embora o Algarve ainda esteja abaixo da média nacional (91,3 em 2023) e europeia (108,5 em 2023), o crescimento expressivo em apenas um ano demonstra seu potencial transformador e sua rápida consolidação como um *hub* emergente de inovação (Comissão Europeia, 2023).

A nível do ecossistema de inovação do Algarve, a Figura 2.6, desenvolvida pela CCDR, ilustra a complexidade e a integração entre os atores que compõem este sistema. No centro, a Universidade do Algarve conecta instituições de pesquisa, *startups*, incubadoras, aceleradoras, centros de transferência de tecnologia (CRIA), espaços de *coworking* e empresas de base tecnológica. Elementos como o Algarve Tech Hub e o Parque de Ciência e Tecnologia (atualmente o UAlg Tec Campus) são apresentados como pilares de suporte à inovação, evidenciando o esforço conjunto de integração e fortalecimento da região (CCDR Algarve, 2020).



**Figura 2.6.** Ecossistema de inovação do Algarve.  
Fonte: CCDR Algarve (2020).

Além disso, as políticas públicas e o capital financeiro, como sugerido pelo modelo do ecossistema empreendedor de Isenberg, são ainda peças cruciais no fortalecimento deste ecossistema. O Programa Regional do Algarve – ALGARVE 2030 surge como uma destas ferramentas essenciais para financiar os investimentos na região. Aprovado pela Comissão Europeia para o período de 2021-2027, e com um valor de 780,3 milhões de euros (668 milhões de euros do FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional e 112 milhões de euros do FSE+ – Fundo Social Europeu Mais), o programa tem como objetivos promover a sustentabilidade ambiental, a competitividade da economia e a valorização do território e das

pessoas, com foco na melhoria da qualidade de vida da população (CCDR Algarve, 2020). Dessa forma, ao priorizar áreas como a inovação, sustentabilidade e qualificação, o ALGARVE 2030 responde aos desafios contemporâneos e fortalece os alicerces que moldarão o futuro da região.

As características do SRI do Algarve evidenciam desafios importantes para impulsionar a inovação na região. As análises desse sistema sugerem, há algum tempo, que várias fragilidades comprometem sua capacidade de promover a inovação de forma eficaz e de sustentar o desenvolvimento económico regional (Pinto *et al.*, 2012).

Um dos principais problemas identificados é a fragmentação das relações entre os atores. O mapeamento da rede de inovação, realizado no estudo de Pinto *et al.* (2019) revelou que o número de relações entre os atores é relativamente baixo, apresentando poucas conexões. Apenas um pequeno número de atores concentra um volume significativo de conexões, o que resulta em uma rede hierarquizada e vulnerável a choques estruturais.

Outro desafio importante é a prevenção de buracos estruturais na rede (Newman, 2010). O sistema atual apresenta subgrupos conectados por um número reduzido de atores, conferindo a esses um papel crítico na manutenção da conectividade da rede. Um dos exemplos mais claros é a importância exacerbada da Universidade do Algarve nas lógicas de produção e transferência de conhecimento, que atualmente concentra e executa grande parte das atividades de investigação científica da região (Pinto *et al.*, 2018). Caso esses atores falhem em desempenhar suas funções ou deixem de operar, a rede pode sofrer fragmentação significativa, enfraquecendo a capacidade de inovação e resiliência do SRI como um todo (Pinto *et al.*, 2019).

Em suma, a região do Algarve enfrenta desafios significativos, mas também apresenta oportunidades de transformação, especialmente se as fragilidades do SRI forem abordadas de maneira estratégica. A combinação de esforços em políticas públicas, maior conectividade entre os atores e a diversificação das relações nas redes de inovação pode ajudar a reposicionar a região em termos da sua dinâmica empresarial.

### **3. METODOLOGIA**

#### **3.1. Objetivos do estágio**

O estágio possuiu dois tipos de objetivos específicos, (1) de realização do estágio - focados na contribuição direta para as atividades do programa de aceleração da Algarve STP:

- Planear a execução do programa Tec Launcher Acceleration;
- Contribuir para a implementação das atividades e eventos previstos no cronograma do programa;
- Fornecer informação para a otimização dos programas de aceleração da Algarve STP, em particular sobre as motivações e expectativas das *startups*.

E (2) científicos - relacionados à exploração científica de temas ligados ao empreendedorismo e ecossistemas de inovação:

- Identificar as principais motivações e expectativas para as empresas participarem do programa Tec Launcher Acceleration;
- Compreender quais os resultados as empresas esperam obter ao final do programa;
- Perceber como as empresas esperam que o programa contribua para o desenvolvimento de capacidades internas e quais as competências (gestão, inovação e/ou processos operacionais) esperam aprimorar.

De forma a atingir os objetivos definidos, o relatório adotou uma abordagem metodológica mista e complementar, combinando investigação-ação e análise estatística. A investigação-ação orientou a participação ativa da estagiária na implementação e execução do Tec Launcher Acceleration, abrangendo tarefas como planeamento de atividades, organização de eventos e interação direta com os participantes. Paralelamente, a análise estatística permitiu diagnosticar as expectativas das empresas participantes, proporcionando uma visão quantitativa que complementa a experiência prática.

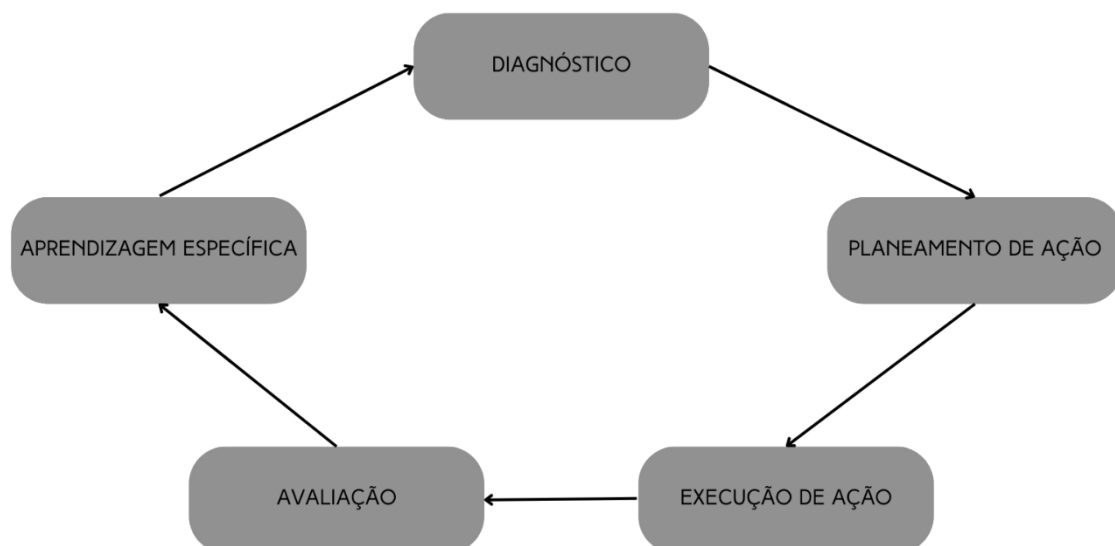
#### **3.2. Investigação-ação**

A abordagem metodológica investigação-ação caracteriza-se por um processo dinâmico e reflexivo, onde o investigador colabora estreitamente com os atores do campo, garantindo que a produção de conhecimento esteja alinhada com suas realidades e necessidades (Guerra 2006).

Desta forma, além de identificar as expectativas e motivações das *startups* participantes, este relatório contribuiu para a adaptação do programa, tornando-o mais eficaz e relevante para seu público-alvo.

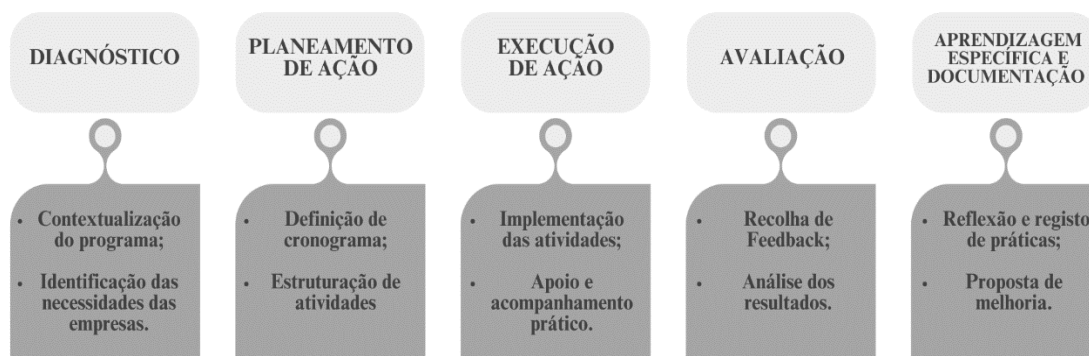
Kurt Lewin é reconhecido como o pioneiro da investigação-ação, introduzindo o termo para descrever uma abordagem de pesquisa voltada para a compreensão e transformação dos sistemas sociais (Lewin, 1946). Esta metodologia caracteriza-se pelo envolvimento direto do investigador no contexto estudado, permitindo que intervenha na entidade sob análise enquanto avalia os resultados das suas ações (Myers, 1997).

A investigação-ação possui cinco fases: diagnóstico, planeamento de ação, execução de ação, avaliação e aprendizagem específica (Figura 3.1). A primeira fase, de diagnóstico, consiste em compreender o problema de forma global, identificando oportunidades de melhoria e formulando hipóteses. No planeamento de ação define-se um conjunto de ações a realizar, selecionando a abordagem mais adequada. A seguir, a execução da ação é responsável pela implementação das ações definidas na fase de planeamento. A avaliação, por sua vez, verifica se as ações realizadas alcançaram os resultados esperados. Por fim, na aprendizagem registam-se as conclusões obtidas ao longo do processo, permitindo a consolidação de aprendizagens específicas para futuras intervenções (Kock *et al.*, 1997; Santos *et al.*, 2013)



**Figura 3.1.** As cinco fases da abordagem metodológica investigação-ação.  
Fonte: Adaptado de Kock *et al.* (1997).

Esta abordagem orientou as atividades da estagiária desenvolvidas no âmbito do programa de aceleração. Para isto, o modelo de Kock *et al.* (1997) foi adaptado de acordo com a Figura 3.2.



**Figura 3.2.** As cinco fases da investigação-ação aplicadas ao estágio na Algarve STP.  
*Fonte: Autoria própria.*

### 3.3. Análise estatística

A análise estatística deste relatório foi conduzida com recurso ao software IBM SPSS. De forma a compreender o perfil das empresas participantes no programa Tec Launcher Acceleration, iniciou-se com uma análise estatística descritiva de frequência, baseada nas respostas a um questionário aplicado a todas as *startups* envolvidas. O questionário foi construído com base numa breve revisão de literatura sobre programas de aceleração, complementada por uma análise exploratória de regulamentos de diferentes iniciativas, incluindo o regulamento do próprio Tec Launcher Acceleration. O instrumento reúne um conjunto de questões, que procuram captar as motivações das *startups* para participarem neste tipo de programas de aceleração, nomeadamente a vontade de desenvolver novos mercados e produtos, a procura de conhecimento e acesso a instrumentos de financiamento e de investimento, e o reforço de competências e capacidades (ver Apêndice 1).

Os principais aspetos analisados para a caracterização das empresas incluem a fase atual de desenvolvimento, o número de funcionários, o tempo de atividade, o setor de atuação e a realização de atividades de inovação. A análise descritiva constitui uma etapa fundamental na exploração de dados, na medida em que permite obter uma visão geral das características da

amostra estudada, identificando padrões, tendências e distribuições das variáveis (Pestana & Gageiro, 2014).

Procedeu-se também a uma análise descritiva das variáveis relativas às motivações e expectativas das *startups* agrupadas em três dimensões definidas a partir da literatura analisada sobre programas de aceleração e desenvolvimento de *startups*. Posteriormente, recorreu-se à análise de clusters, com o intuito de segmentar as empresas de acordo com o seu perfil motivacional. Utilizou-se o método hierárquico com ligação de Ward's e distância euclidiana ao quadrado como medida de proximidade. Esta técnica permite agrupar os casos com base na semelhança dos seus perfis de resposta, assegurando uma elevada homogeneidade dentro dos grupos e uma diferenciação clara entre eles (Reis, 2001).

Na secção seguinte, apresenta-se o enquadramento da entidade de acolhimento e o contexto específico do programa Tec Launcher Acceleration, ambos essenciais para compreender a aplicação prática das metodologias adotadas.

### **3.4. O contexto do estágio: a Algarve STP**

A Algarve Systems and Technology Partnership (Algarve STP) é uma associação sem fins lucrativos que visa fortalecer o ambiente empreendedor e tecnológico do Algarve, consolidando a região como um polo competitivo da Europa. Sua atuação concentra-se na articulação de parcerias estratégicas entre os setores público e privado, fomentando o crescimento económico e a modernização do ecossistema de inovação local.

A Algarve STP tem como missão: *“Impulsionar e fomentar parcerias estratégicas em colaboração com o setor público, promovendo o desenvolvimento científico e tecnológico e a modernização do tecido empresarial regional contribuindo para fortalecer o ecossistema de inovação do Algarve. No âmbito da sua missão, a Algarve STP atua como entidade gestora e dinamizadora de Infraestruturas de Incubação e Aceleração, e ainda como promotora do Digital Innovation Hub Algarve Smart Destination e da marca Algarve Tech Hub”* (Algarve STP, 2025).

Além disso, apresenta como visão: *visão: “Ser reconhecido como um catalisador essencial para o avanço da ciência, da tecnologia e da inovação na região, estabelecendo-nos como uma*

*entidade de referência na promoção da colaboração interdisciplinar e no desenvolvimento de políticas públicas que impulsionem a inovação e o desenvolvimento regional” (Algarve STP, 2025).*

A equipa de profissionais da associação é composta por especialistas altamente qualificados, liderados durante o desenvolvimento do estágio por Paulo Santos, que exercia a função de Presidente Interino, sucedendo ao Professor Francisco Serra. A direção conta ainda com os vogais Hugo Barros, Ricardo Calé, Miguel Fernandes, Hugo Vieira e José Carlos Rolo, cujas competências envolvem áreas como tecnologia, negócios e gestão pública, contribuindo para a definição de estratégias e tomada de decisões da instituição<sup>1</sup>.

A coordenação é assumida por Jessica Costa, diretora executiva, responsável pela implementação dos projetos. Complementando a equipa, Andressa Alves, encarregada de Marketing e Operações, concentra-se na comunicação institucional e na promoção das iniciativas da Algarve STP, ampliando sua visibilidade e impacto no ecossistema regional.

A Algarve STP desempenha o papel de dinamização do ecossistema de inovação e empreendedorismo algarvio sendo responsável pela gestão do UAlg Tec Campus, localizado no campus da Penha da Universidade do Algarve. A proximidade com este polo de conhecimento e pesquisa facilita a troca contínua entre a academia e o setor empresarial, impulsionando projetos tecnológicos e iniciativas empreendedoras.

Além da gestão do espaço de aceleração, a associação lidera iniciativas estratégicas e programas que enriquecem o ecossistema. Entre eles, destaca-se o Tec Launcher Acceleration, um programa de aceleração que oferece mentorias, *networking*, *workshops* e ferramentas essenciais para auxiliar empresas a internacionalizar seus projetos inovadores.

### **3.5. O contexto do estágio: o programa Tec Launcher Acceleration**

Segundo o regulamento do programa, o objetivo do Tec Launcher Acceleration é *“apoiar ou reforçar os processos de crescimento e internacionalização de empresas que integram o ecossistema empresarial da região do Algarve”* (Algarve STP, 2024). O programa é destinado

---

<sup>1</sup> Foram eleitos os corpos sociais da Algarve STP para o triénio 2025-2028, numa Assembleia Geral que teve lugar a 24 de março deste ano. Efigénio Rebelo, professor catedrático jubilado e professor emérito da Universidade do Algarve, assumiu a presidência da direção.

a empresas com mais de três anos de atividade ou que estejam instaladas em infraestruturas de aceleração, desde que sejam tecnológicas ou apresentem soluções inovadoras aplicáveis a setores estratégicos da região, ligados aos domínios prioritários de especialização inteligente, como agricultura, mar, turismo, energias renováveis, saúde e indústrias culturais e criativas (CCDR, 2020).

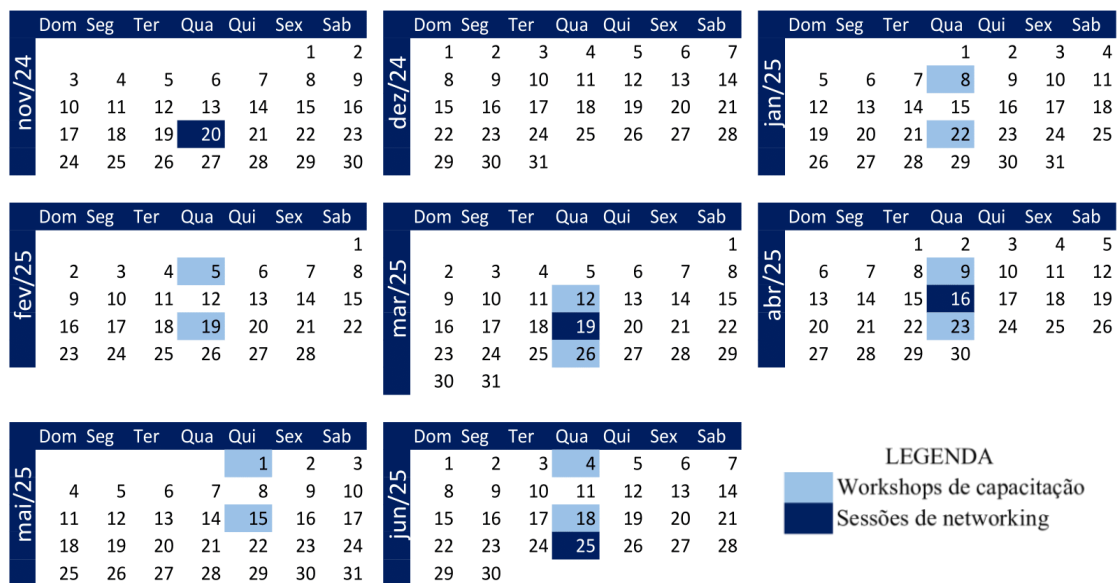
O programa está organizado em três fases:

1. Submissão de candidaturas: são selecionadas até 20 empresas, com base em critérios como grau de inovação, modelo de negócio, viabilidade econômica e conexão com o ecossistema da Universidade do Algarve.
2. Desenvolvimento do programa: no período entre outubro de 2024 e junho de 2025, os participantes têm acesso a 12 *workshops* de capacitação, 4 sessões de *networking*, 10 horas de mentoria personalizada e 40 horas de consultoria especializada conforme os calendários (Figura 3.3 e Figura 3.4).
3. Avaliação e conclusão: até junho de 2025, os participantes devem submeter um relatório de desempenho, que servirá como base para a avaliação final dos impactos e resultados alcançados.

**Tabela 3.1.** Calendarização das horas de mentoria e consultoria por empresa.

Fonte: Autoria própria.

ATIVIDADE	Dez 2024	Jan 2025	Fev 2025	Mar 2025	Abr 2025	Mai 2025	Jun 2025	Total
Mentoria por empresa (horas)	2	2	1	1	1	1	2	10
Consultoria por empresa (horas)			8	8	8	8	8	40



**Figura 3.3.** Calendarização das atividades de networking e workshops.  
 Fonte: Autoria própria.

Com base nas distinções definidas anteriormente pelo modelo de Pauwels *et al.* (2015), o programa Tec Launcher Acceleration é estruturado para impulsionar *startups* por meio de um pacote abrangente de suporte, incluindo mentorias, consultorias, *workshops* temáticos e sessões de *networking*. O foco estratégico está voltado para a tecnologia e o fortalecimento do ecossistema regional, garantindo que as *startups* participantes tenham acesso a oportunidades alinhadas às demandas locais e globais. O processo de seleção ocorreu por inscrição aberta, mas com critérios específicos para participação, assegurando que as empresas selecionadas possuíssem potencial para crescimento e inovação dentro das áreas estratégicas do programa. Quanto à estrutura de financiamento, o programa foi viabilizado por meio de financiamento público, pelo PRR - Programa de Recuperação e Resiliência, reforçando seu compromisso com o desenvolvimento sustentável e a inovação como motor de recuperação econômica.

Este enquadramento do programa permite, assim, uma leitura mais contextualizada dos resultados apresentados na seção seguinte.

## **4. RESULTADOS**

### **4.1. As atividades desenvolvidas durante o estágio**

O estágio curricular da aluna foi acolhido e supervisionado pela Algarve STP ao longo de aproximadamente 500 horas, realizadas entre Setembro de 2024 a Fevereiro de 2025. Durante este período, a estagiária desempenhou funções no âmbito do planeamento e organização do programa de aceleração Tec Launcher Acceleration, contribuindo de forma ativa para a execução das atividades propostas.

As suas principais responsabilidades incluíram o apoio à estruturação do programa, o contacto com as empresas participantes, a organização de eventos e a implementação de estratégias para facilitar o *networking* e a capacitação das *startups*. Além disso, a estagiária esteve envolvida na comunicação e no suporte às empresas, garantindo um acompanhamento contínuo ao longo do programa.

Além disso, a experiência também envolveu a aplicação de um questionário às empresas participantes, com o objetivo de compreender suas expectativas e motivações em relação ao programa, fornecendo informações relevantes para futuras adaptações.

Os resultados do estágio estão apresentados a seguir em cinco fases distintas: (1) diagnóstico; (2) planeamento; (3) execução; (4) avaliação e (5) aprendizagem, seguindo o modelo de investigação-ação proposto por Kock *et al.* (1997).

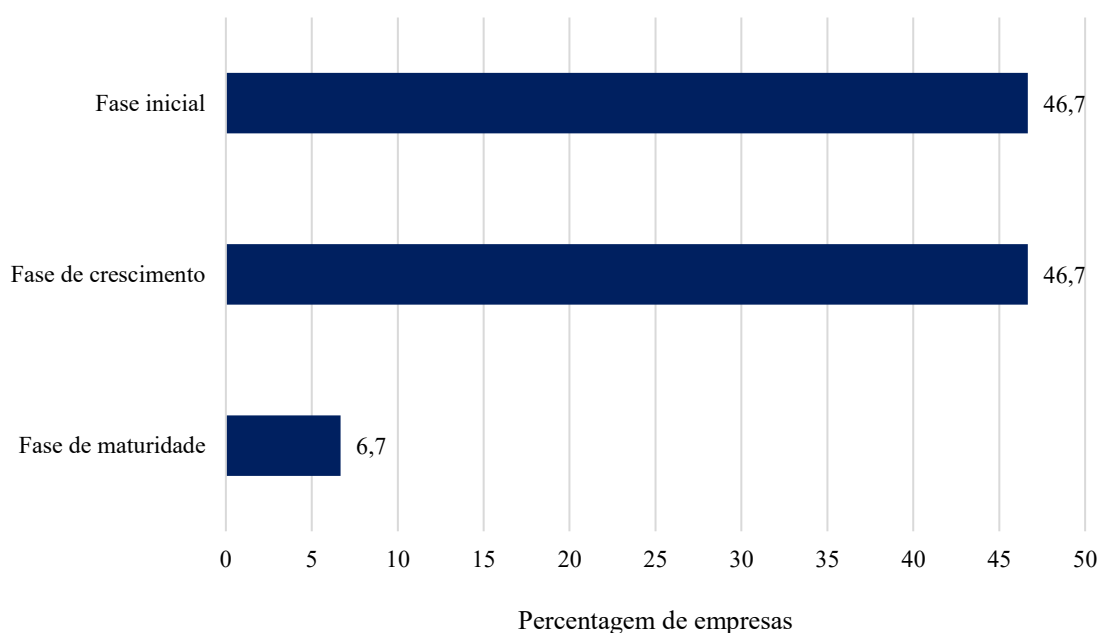
### **4.2. Diagnóstico**

Na fase inicial do estágio, foi realizado um diagnóstico do contexto do programa e uma caracterização das empresas participantes no programa Tec Launcher. É importante referir que as quinze empresas inquiridas constituem o número total de empresas participantes no programa.

#### **4.2.1. Caracterização das empresas**

As figuras apresentadas a seguir resultam da análise estatística descritiva de frequência. O primeiro indica as fases de desenvolvimento das empresas, que revela que 46,7% das participantes (7 empresas) estão na fase inicial e outros 46,7% (7 empresas) na fase de

crescimento, enquanto apenas 6,7% (1 empresa) encontram-se na fase de maturidade (Figura 4.1). Estes dados reforçam que o Tec Launcher Acceleration desempenha um papel fundamental no fortalecimento e crescimento de *startups* em estágio inicial e intermediário, fornecendo suporte para impulsionar seu desenvolvimento. A baixa representatividade de empresas na fase de maturidade pode indicar que *startups* mais consolidadas buscam programas com suporte mais específico para sua escalabilidade, como estratégias avançadas de mercado ou financiamento em maior escala.

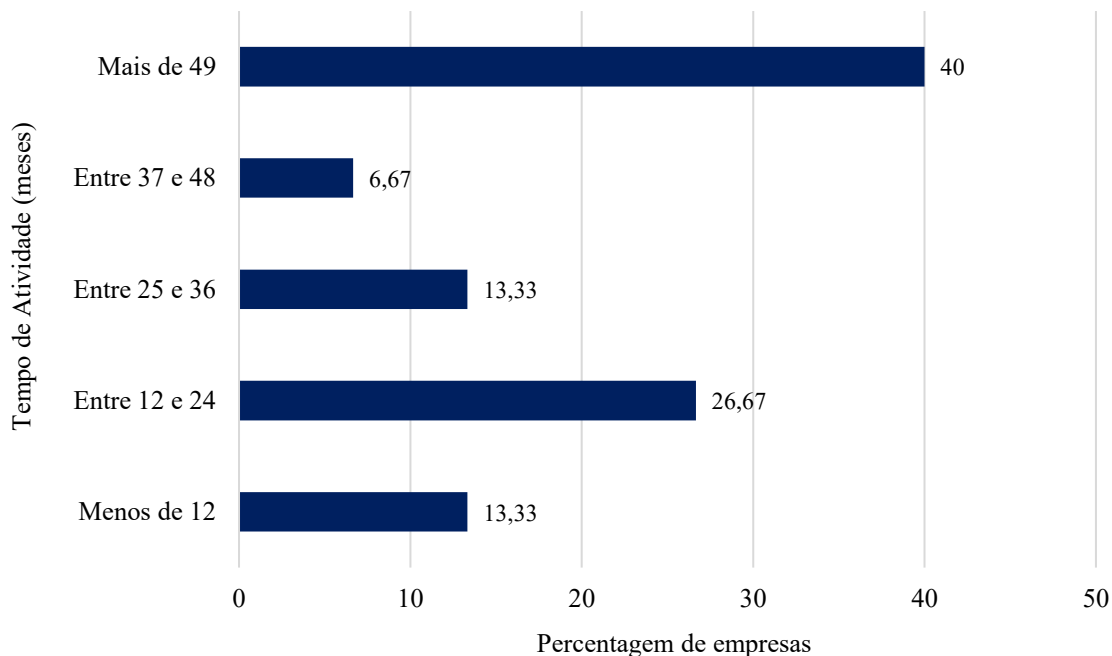


**Figura 4.1.** Fases de desenvolvimento das empresas.

Fonte: Autoria própria.

A distribuição dos dados revela uma variação significativa no tempo de operação das empresas. A maioria das empresas possui mais de 49 meses de atividade (40% - 6 empresas), indicando que o programa atrai negócios com mais de quatro anos, mas que se consideram ainda em fase inicial ou de crescimento. Além disso, 26,7% (4 empresas) possuem entre 12 e 24 meses de operação, representando *startups* que ainda estão estruturando seus modelos de negócio. Já 13,3% (2 empresas) possuem menos de 12 meses, o que demonstra que negócios recém-criados também encontram no programa um espaço para crescimento. O mesmo percentual de 13,3% (2 empresas) se aplica às *startups* com 25 a 36 meses de atividade, refletindo empresas que já passaram da fase inicial, mas ainda buscam consolidação no mercado. Por fim, apenas 6,7% das *startups* (1 empresa) possuem entre 37 e 48 meses de

atividade, o que pode indicar que negócios nesse estágio de transição enfrentam desafios específicos que podem demandar outras formas de suporte além da aceleração (Figura 4.2).

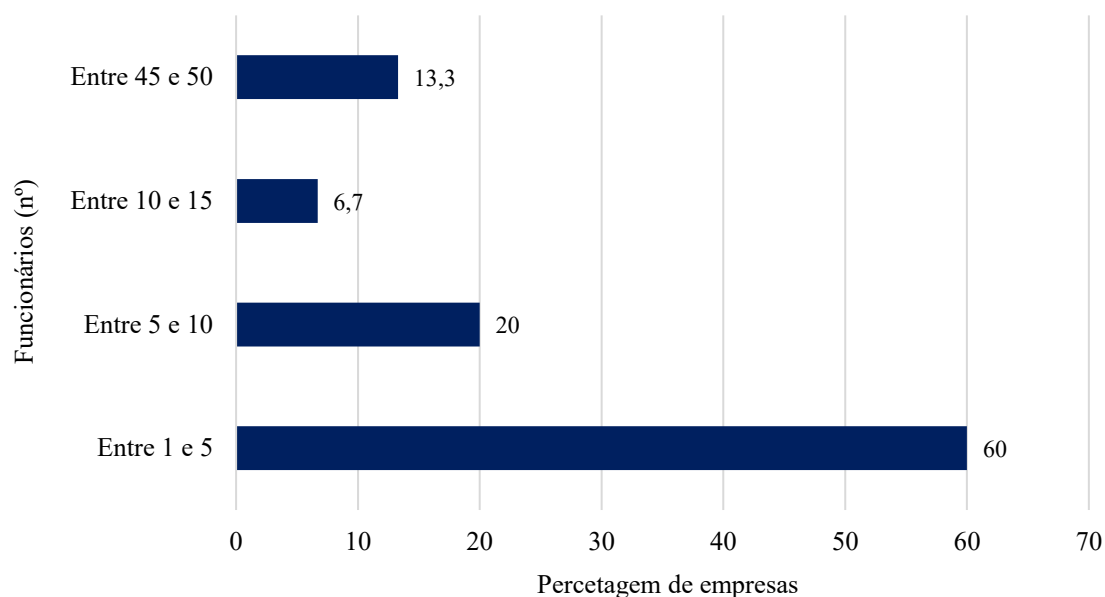


**Figura 4.2.** Tempo de atividade das empresas.

Fonte: A autoria própria.

Isto sugere que o Tec Launcher Acceleration atende tanto *startups* em fase de estruturação quanto aquelas que já possuem maior tempo de operação, mas ainda buscam suporte para expandir e escalar seus negócios, o que pode impactar a estrutura do programa. Empresas com diferentes níveis de maturidade podem demandar suportes diferenciados, como mentorias mais avançadas para negócios consolidados e orientações mais estruturais para *startups* em estágios iniciais.

O gráfico que apresenta a distribuição do número de funcionários das empresas reforça que a maioria é de pequeno porte, com um número reduzido de funcionários. 60% das empresas, (9 empresas), possui entre 1 e 5 funcionários. Além disso, 20% (3 empresas) contam com uma equipe de 5 a 10 funcionários, o que mostra que há também negócios um pouco mais estruturados, mas que ainda mantêm uma equipe enxuta. Apenas 6,7% (1 empresa) possuem entre 10 e 15 funcionários, enquanto 13,3% (2 empresas) contam com um número significativamente maior, entre 45 e 50 (Figura 4.3).

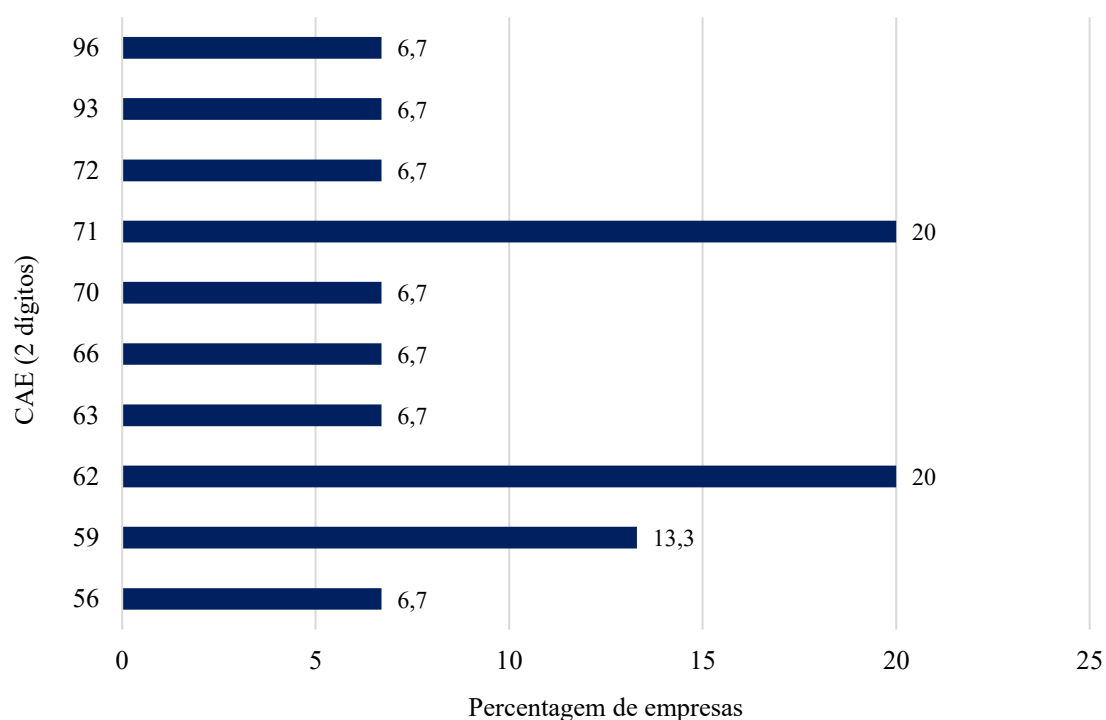


**Figura 4.3.** Número de funcionários das empresas.

Fonte: Autoria própria.

Esta distribuição reforça que o Tec Launcher Acceleration atende majoritariamente *startups* pequenas, que estão ainda consolidando suas operações e precisam de suporte para crescimento e escalabilidade. A baixa representatividade de empresas com mais de 15 funcionários sugere que negócios mais desenvolvidos podem buscar outros tipos de apoio, voltados para expansão e captação de investimentos em maior escala.

A distribuição dos códigos de atividade econômica (CAE) das empresas, por sua vez, demonstra uma diversidade de setores, mas com uma predominância de atividades ligadas à tecnologia, engenharia e inovação, o que se alinha com os critérios estabelecidos no regulamento do programa (Figura 4.4). De acordo com o regulamento, o programa tem como público-alvo empresas tecnológicas ou que apresentem soluções inovadoras aplicáveis em setores estratégicos, como agricultura, mar, turismo, energias renováveis, saúde e indústrias culturais e criativas.



**Figura 4.4.** CAE de 2 dígitos das empresas.  
 Fonte: Autoria própria.

Ao analisar os dados, verifica-se que 40% das empresas (6 empresas) pertencem a setores diretamente relacionados com tecnologia e inovação, sendo 20% das empresas do setor de consultoria e programação informática (CAE 62) e 20% das empresas do setor de arquitetura, engenharia e ensaios técnicos (CAE 71). Estes setores frequentemente desenvolvem soluções aplicáveis a diversas áreas estratégicas, como energias renováveis, saúde e digitalização de processos industriais, indicando que essas empresas podem contribuir significativamente para a inovação nos setores-alvo do programa.

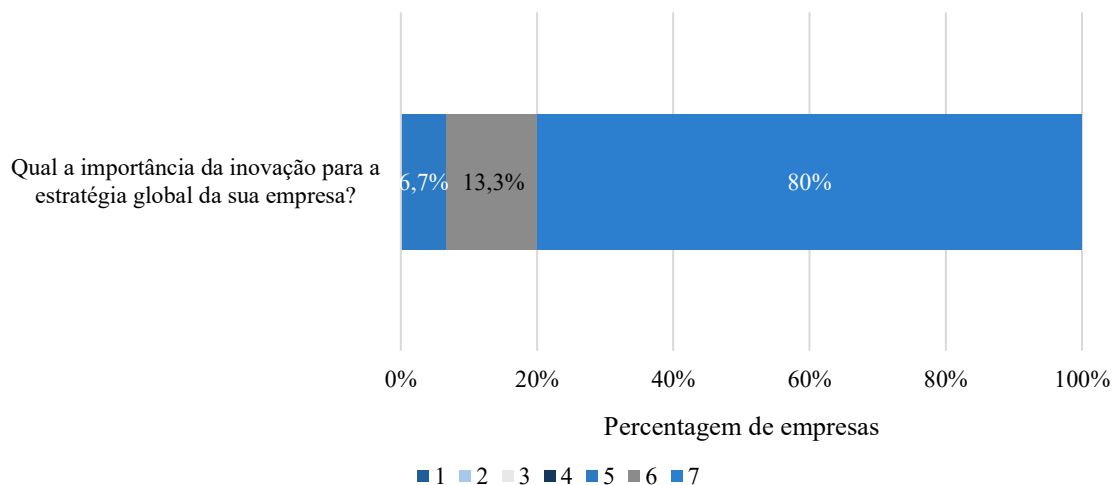
Além disso, 13,3% (2 empresas) pertencem ao setor de atividades cinematográficas, de vídeo e edição musical (CAE 59), um segmento diretamente ligado às indústrias culturais e criativas, um dos setores estratégicos do programa. Esta representatividade sugere que o programa tem sido bem-sucedido em atrair *startups* do setor criativo, promovendo inovação em produção audiovisual e novas formas de consumo de conteúdo digital.

As demais empresas estão distribuídas entre diferentes setores, cada um representando 6,7% das empresas participantes no programa (1 empresa). Entre essas, há empresas pertencentes ao setor de outras atividades de serviços pessoais (CAE 96), atividades desportivas, de diversão e

recreativas (CAE 93), atividades de investigação científica e desenvolvimento (CAE 72), atividades das sedes sociais e consultoria para gestão (CAE 70), atividades auxiliares de serviços financeiros e dos seguros (CAE 66), atividades dos serviços de informação (CAE 63) e restauração e similares (CAE 56). Algumas dessas empresas podem estar desenvolvendo soluções inovadoras aplicáveis aos setores estratégicos definidos pelo regulamento do programa, seja no desenvolvimento de novas tecnologias ou na digitalização de processos.

Observa-se, no entanto, uma menor representatividade de *startups* ligadas diretamente à agricultura, mar e energias renováveis, que são setores prioritários segundo o regulamento. Essa análise sugere que, embora o Tec Launcher Acceleration tenha conseguido atrair um número relevante de empresas tecnológicas e inovadoras, pode haver uma oportunidade de ampliar o alcance do programa para *startups* que atuam diretamente em setores estratégicos como agricultura, mar e energias renováveis.

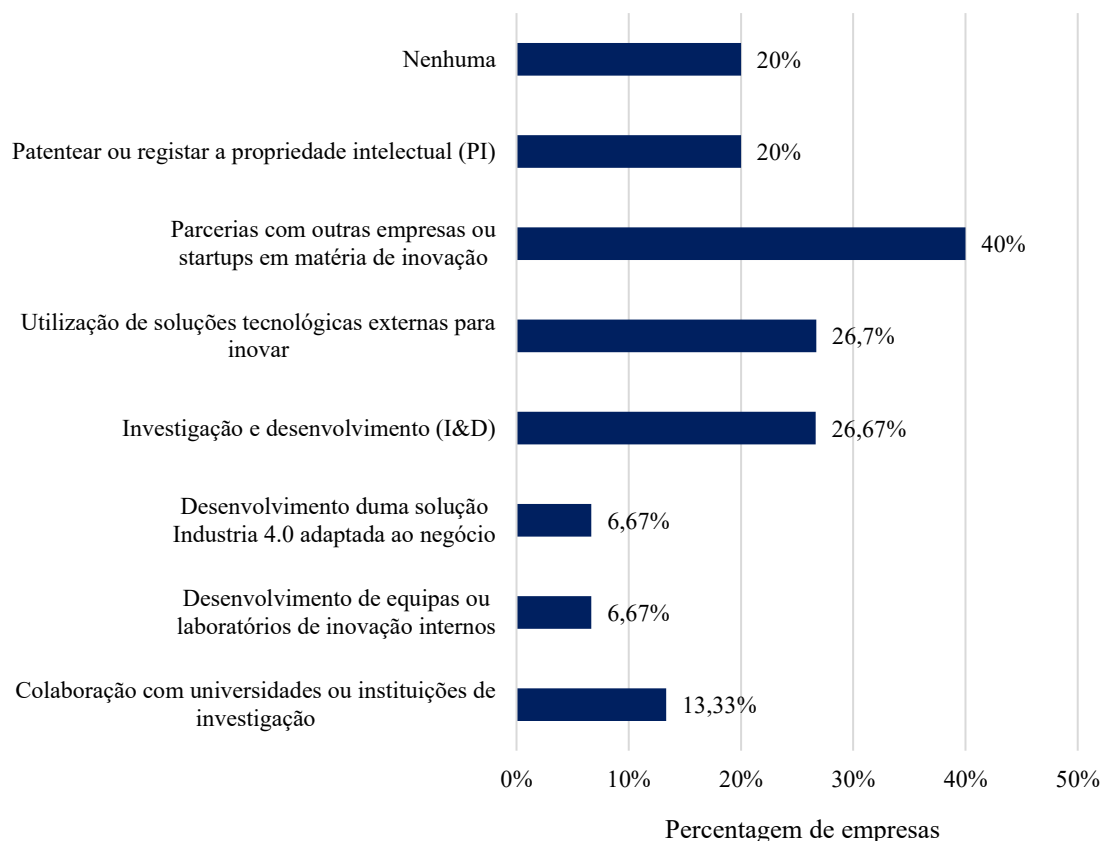
O gráfico a seguir apresenta a importância da inovação na estratégia global das *startups* participantes em uma escala de 1 a 7, sendo 7 o mais relevante (Figura 4.5).



**Figura 4.5.** Importância da inovação para as empresas em uma escala de 1 a 7.  
Fonte: Autoria própria.

Os dados revelam que a maioria das empresas atribuiu alta importância à inovação, com 93,3% das respostas concentradas nos valores 6 e 7 (14 empresas). Apenas 6,7% (1 empresa) avaliou a inovação com nota mais baixa. Este resultado indica que a inovação é reconhecida como um factor estratégico fundamental a competitividade das empresas analisadas.

Além de reconhecerem a importância da inovação em suas estratégias, as empresas também adotam diferentes abordagens para implementá-la. O gráfico a seguir apresenta as principais atividades de inovação realizadas (Figura 4.6).



**Figura 4.6.** Atividades de inovação realizadas pelas empresas.

Fonte: Autoria própria.

A análise dos resultados demonstra que a prática mais recorrente entre as empresas é a realização de parcerias com outras empresas ou *startups* em matéria de inovação, com 40% (6 empresas) adotando essa abordagem. Isto sugere que a colaboração entre diferentes agentes do ecossistema empreendedor é considerada uma estratégia-chave para o desenvolvimento de soluções inovadoras, o que reforça a importância do *networking* entre organizações.

Além disso, 26,67% (4 empresas) adotam soluções tecnológicas externas para inovar, demonstrando que muitas *startups* preferem incorporar tecnologias já existentes em vez de desenvolver inovações internamente. No entanto, a mesma percentagem (26,67%) investe diretamente em investigação e desenvolvimento (I&D), indicando que também há empresas que apostam na criação própria de inovação. Esse equilíbrio entre adoção de tecnologias

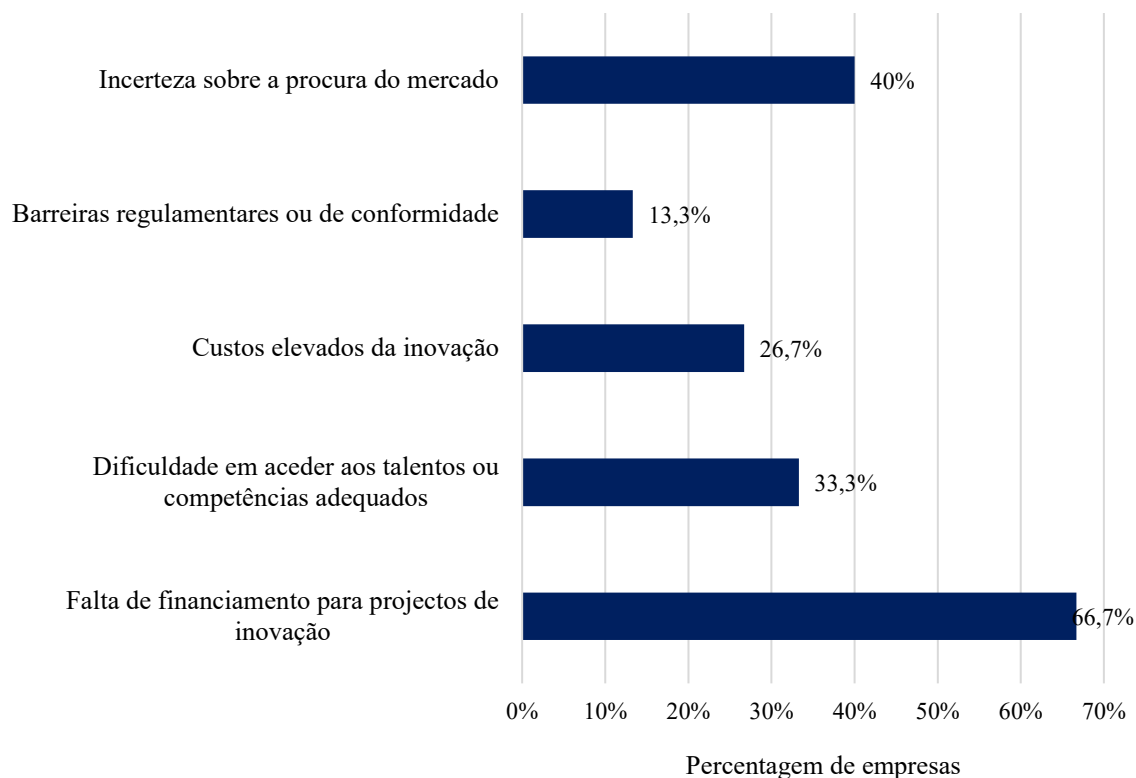
externas e desenvolvimento interno sugere que as *startups* possuem diferentes abordagens para inovar, dependendo dos seus recursos e objetivos estratégicos.

O percentual de 20% (3 empresas) foi observado para empresas que afirmaram investir na patenteação ou registo de propriedade intelectual. Esse dado é relevante, pois indica que algumas *startups* buscam proteger suas inovações, o que pode estar relacionado a setores que dependem da diferenciação tecnológica para garantir competitividade.

Uma percentagem relativamente baixa de empresas, apenas 13,33% (2 empresas) relataram colaborar com universidades ou instituições de investigação, sugerindo que a conexão entre *startups* e instituições académicas ainda é limitada dentro deste grupo. Isto indica uma oportunidade de fortalecer parcerias entre academia e mercado, promovendo maior integração entre pesquisa científica e inovação.

Outras atividades menos recorrentes, mas ainda relevantes, incluem o desenvolvimento de uma solução Indústria 4.0 adaptada ao negócio e o desenvolvimento de equipas ou laboratórios de inovação internos, cada uma com 1 empresa praticando a abordagem (6,7%). Este resultado revela que ainda há espaço para o fortalecimento de estratégias internas mais estruturadas de inovação dentro das empresas participantes.

É ainda importante destacar que o percentual alarmante de 20% declarou não realizar nenhuma atividade de inovação. A próxima figura apresenta as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no desenvolvimento destas iniciativas (Figura 4.7).

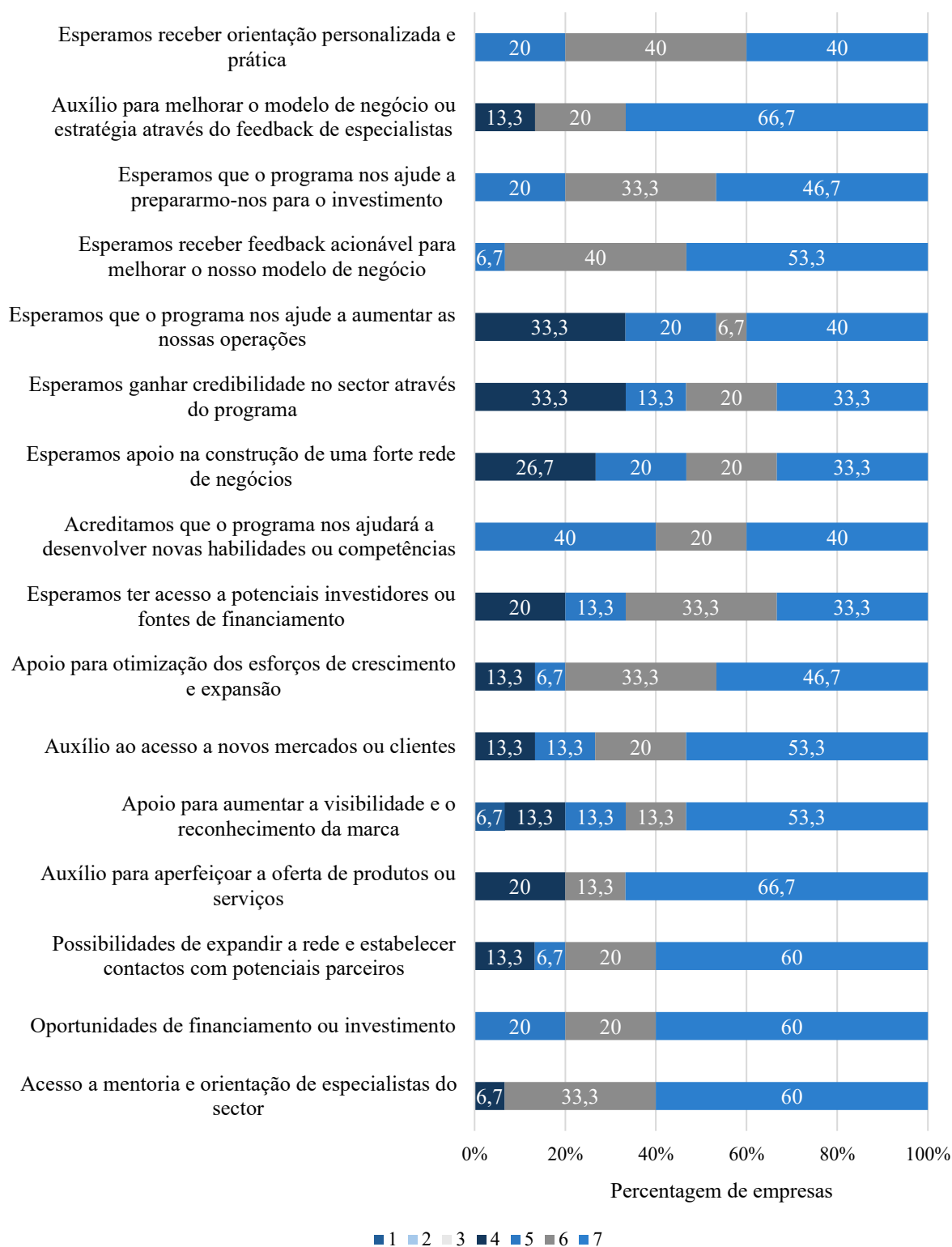


**Figura 4.7.** Principais dificuldades enfrentadas para o desenvolvimento de inovação.  
 Fonte: Autoria própria.

O maior obstáculo identificado é a falta de financiamento, apontada por 66,7% (10 empresas), evidenciando a dificuldade de acesso a recursos para investir em novos projetos. A incerteza sobre a procura do mercado (40% - 6 empresas) também se destaca, indicando desafios na validação comercial das inovações. Além disso, 33,3% das empresas relatam dificuldades em aceder a talentos ou competências adequadas, o que pode limitar o desenvolvimento de soluções inovadoras. Outros problemas incluem os custos elevados da inovação (26,7%) e barreiras regulatórias (13,3%), que podem dificultar a implementação de novos produtos e serviços.

#### **4.2.2. Expectativas e motivações das empresas**

Uma vez concluída a caracterização das empresas, procede-se à análise das suas expectativas e motivações em relação ao programa de aceleração. A Figura 4.8 apresenta os factores que mais influenciaram a decisão de participação no programa, com os dados expressos em uma escala de 1 a 7, onde 1 indica baixa importância e 7 alta importância.



**Figura 4.8.** Expectativas e motivações das empresas em uma escala de 1 a 7.  
 Fonte: Autoria própria.

A análise revela que os principais aspetos considerados pelas empresas foram o acesso a mentoria especializada e *feedback* estratégico sobre o modelo de negócios, com 93,3% (14 empresas) atribuindo notas 6 ou 7 a esses factores. Isso indica que a grande maioria das *startups* vê o programa como uma oportunidade essencial para receber orientações qualificadas e aprimorar suas operações.

Além disso, 80% das empresas deram notas 6 e 7 para a importância do auxílio na preparação para investimentos, refletindo a necessidade de suporte estratégico para a captação de recursos. Este factor está diretamente relacionado a outro aspeto: 66,6% (10 empresas) abuíram notas 6 e 7 para o acesso a investidores ou fontes de financiamento, e 80% (12 empresas) consideram altamente importante a existência de oportunidades diretas de financiamento dentro do programa.

O aprimoramento das ofertas de produtos e serviços também é um elemento essencial para 80% (12 empresas) das *startups* participantes. Este dado indica que as empresas não apenas buscam crescimento financeiro, mas também o fortalecimento da sua proposta de valor e competitividade no mercado.

A necessidade de suporte para o crescimento das *startups* também se destacou entre as motivações das empresas, com 80% (12 empresas) atribuindo notas 6 ou 7 para a importância do auxílio na otimização do crescimento e expansão. No entanto, um percentual menor, 46,7% (7 empresas), considera a ampliação das operações um factor determinante, o que sugere que algumas *startups* ainda estão focadas em consolidar suas estratégias e desenvolver suas capacidades antes de expandir fisicamente ou estruturalmente.

O *networking* é um factor altamente valorizado pelas empresas participantes, com 80% (12 empresas) atribuindo notas 6 e 7 à importância das oportunidades para expandir sua rede de contactos. Este dado indica que a conexão com outros empreendedores, investidores e especialistas é vista como essencial para o crescimento dos negócios. Além disso, 53,3% (8 empresas) também destacaram a construção de uma forte rede de negócios como um benefício relevante. Embora esse percentual seja menor, sugere que, para algumas empresas, o programa facilita contactos pontuais e também contribui para o estabelecimento de relações estratégicas duradouras.

A visibilidade no mercado também se destaca entre as principais motivações das *startups*. Enquanto 66,6% (10 empresas) atribuíram notas 6 e 7 para a importância do aumento da visibilidade e reconhecimento da marca, um número menor, mas ainda expressivo, de 53,3% (8 empresas) considera o fortalecimento da credibilidade no setor um factor relevante. Isto sugere que, embora nem todas as *startups* vejam a credibilidade como uma prioridade imediata, muitas ainda consideram que o programa é capaz de reforçar sua posição no mercado.

O acesso a novos mercados também foi um factor expressivo entre as motivações das *startups*. 73,3% das empresas deram notas 6 e 7 para a importância de receber auxílio no acesso a novos mercados ou clientes, o que demonstra um interesse considerável na internacionalização ou diversificação da base de clientes.

Por fim, a capacitação das *startups* também foi um aspeto relevante apontado pelas empresas participantes. 60% (9 empresas) consideram a obtenção de novas habilidades ou competências um factor essencial, atribuindo notas 6 e 7 a essa dimensão. Esses números destacam a importância de um programa que ofereça não apenas suporte financeiro e *networking*, mas também oportunidades concretas de aprendizado e aprimoramento profissional.

Com o objetivo de facilitar a interpretação dos dados, as 16 variáveis do questionário foram então organizadas em três dimensões de análise. Esta categorização, baseada na literatura sobre programas de aceleração e desenvolvimento de novos negócios (em particular, Cohen *et al.*, 2019; Pauwels *et al.*, 2015), reflete três grandes tipos de motivações que levam as empresas a participar neste tipo de programas: a vontade de desenvolver novos mercados e produtos, a procura de conhecimento e acesso a instrumentos de financiamento e investimento, e a necessidade de reforçar competências e capacidades. Esta estrutura tem como objetivo facilitar uma leitura mais clara e organizada dos resultados, permitindo uma análise mais intuitiva das informações recolhidas. O *score* atribuído a cada dimensão representa a média aritmética das pontuações dadas às respostas das questões que a compõem. As dimensões estabelecidas são então as seguintes:

- *Mercados e Produtos*: inclui as variáveis - auxílio para melhorar o modelo de negócio ou estratégia através do *feedback* de especialistas, possibilidades de expandir a rede e estabelecer contactos com potenciais parceiros, apoio para aumentar a visibilidade e o

reconhecimento da marca, auxílio ao acesso a novos mercados ou clientes, apoio para otimização dos esforços de crescimento e expansão, e apoio na construção de uma forte rede de negócios. Esta dimensão reflete a preocupação das *startups* com a validação e expansão da sua proposta de valor, aspetos centrais nos estágios iniciais de crescimento empresarial

- *Financiamento e Investimento*: reúne as variáveis - receber *feedback* acionável para melhorar o modelo de negócio, auxílio para aperfeiçoar a oferta de produtos ou serviços, ajuda a preparar para o investimento, oportunidades de financiamento ou investimento, acesso a mentoria e orientação de especialistas do sector, e acesso a potenciais investidores ou fontes de financiamento. Esta dimensão corresponde a um dos desafios mais enfrentados para *startups* e constitui um foco prioritário nos programas de aceleração.
- *Competências e Capacidades*: engloba as variáveis – ajuda a desenvolver novas habilidades ou competências, ajuda para aumentar as operações, ganhar credibilidade no sector através do programa, e receber orientação personalizada e prática. Esta dimensão representa a capacitação empreendedora, essencial para a profissionalização das *startups* e a sustentabilidade do negócio.

A média, desvio padrão, mínimo e máximo obtidos em cada dimensão para o conjunto das empresas participantes são apresentados na Tabela 4.1.

**Tabela 4.1.** Estatísticas descritivas das três dimensões analisadas.

Fonte: Autoria própria.

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Dimensão Mercados e Produtos	15	3,50	7,00	6,0556	1,06284
Dimensão Financiamento e Investimento	15	4,67	7,00	6,1889	0,63266
Dimensão Competências e Capacidades	15	4,75	7,00	5,8167	0,94239

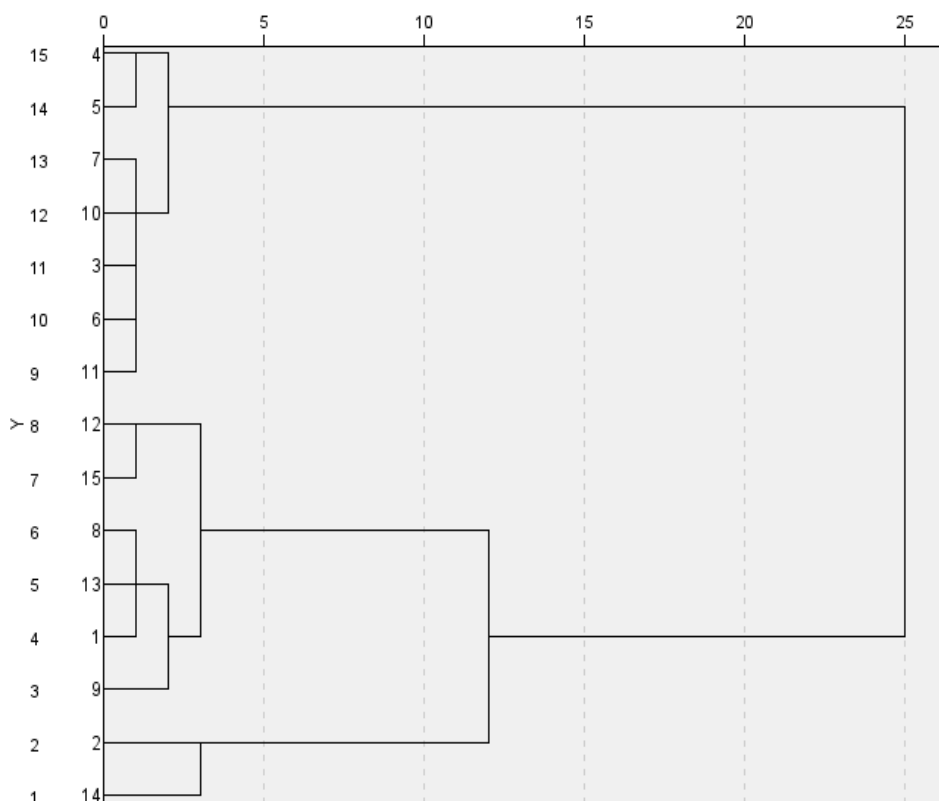
A análise indica que a dimensão Financiamento e Investimento é considerada a mais importante para a participação no programa de aceleração, com a média mais elevada (6,19) e menor desvio padrão (0,63), o que mostra consenso entre os participantes. A dimensão Mercados e Produtos também é valorizada (média de 6,06), embora com maior variação nas respostas (1,06), revelando perceções mais diversas. Por sua vez, a dimensão Competências e Capacidades é a que recebe menor importância relativa (média de 5,82), com uma dispersão

moderada (0,94). No geral, todas as dimensões são vistas como importantes, mas em graus diferentes. A consistência nas respostas sobre financiamento pode refletir uma motivação mais clara e partilhada. Já a diversidade nas outras dimensões sugere diferentes necessidades ou expectativas entre os participantes.

A seguir, são apresentados os resultados da análise de clusters, que teve como objetivo identificar perfis distintos entre as *startups*. Para isto, foi utilizado o método hierárquico, que permite organizar as empresas analisadas em uma estrutura de agrupamento sequencial, representada graficamente por um dendrograma. Este método cria uma hierarquia de grupos, onde cada conjunto de *startups* é segmentado de forma que os grupos sejam distintos entre si e, ao mesmo tempo, possam ser agregados progressivamente até formar um único conjunto abrangente.

A técnica de Ward foi utilizada como critério para a definição dos grupos, pois minimiza a variabilidade dentro dos clusters e maximiza a diferenciação entre eles. A distância euclidiana quadrada foi empregada como medida de proximidade entre os casos, garantindo que as *startups* mais similares fossem agrupadas (Pestana & Gageiro, 2014).

Para determinar o número ideal de clusters, foi realizada a análise do dendrograma, permitindo identificar três clusters principais, com base nos pontos de fusão dos ramos e nas distâncias observadas na Figura 4.9.



**Figura 4.9.** Dendograma com a utilização da ligação de Ward's.

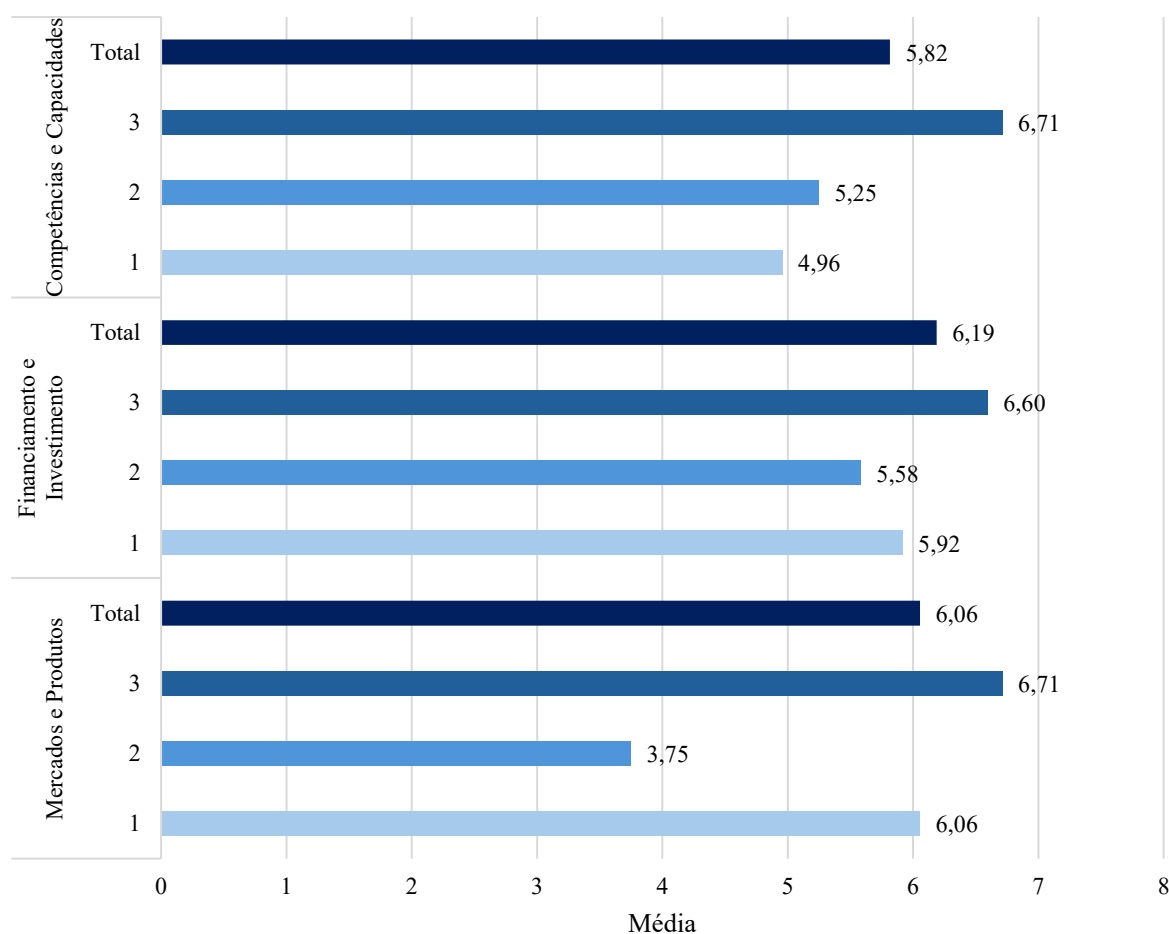
Fonte: Autoria própria.

A Tabela 4.2 evidencia as médias obtidas em cada dimensão por cluster, permitindo observar o grau de valorização atribuído por cada tipo de *startup*. De forma a facilitar a interpretação visual destes dados foi elaborado o gráfico de barras abaixo (Figura 4.10). As diferenças entre clusters nestas dimensões são estatisticamente significativas (ver Apêndice 3).

**Tabela 4.2.** Dimensões e clusters criados.

Fonte: Autoria própria.

Dimensão Mercados e produtos	Cluster	Média	Dimensão Financiamento e investimento	Cluster	Média	Dimensão Competências e capacidades	Cluster	Média
	1	6,0556		1	5,9167		1	4,9583
	2	3,7500		2	5,5833		2	5,2500
	3	6,7143		3	6,5952		3	6,7143
Total	6,0556	Total	6,1889	Total	5,8167			



**Figura 4.10.** Médias das três dimensões por cluster.  
 Fonte: Autoria própria.

O cluster 1 (*Startups* com motivação moderada e foco externo) é composto por 6 empresas, apresenta valores médios elevados na dimensão Mercados e Produtos (6,06) e na dimensão Financiamento e Investimento (5,92), mas uma média consideravelmente mais baixa na dimensão Competências e Capacidades (4,96). Isto sugere *startups* que procuram essencialmente oportunidades de expansão e financiamento, mas que demonstram menor envolvimento nas atividades de capacitação interna.

O cluster 2 (*Startups* com baixa motivação e expectativas reduzidas) tem apenas 2 empresas, este cluster apresenta as médias mais baixas nas três dimensões, especialmente na dimensão Mercados e Produtos (3,75). Este perfil poderá refletir *startups* menos alinhadas com o escopo do programa, com expectativas reduzidas ou envolvimento limitado.

O cluster 3 (*Startups* altamente motivadas e orientadas para o crescimento estratégico), por sua vez, é composto por 7 empresas e revela as médias mais elevadas em todas as dimensões, com destaque para a dimensão Competências e Capacidades (6,71), a dimensão Mercados e Produtos (6,71) e também para a dimensão Financiamento e Investimento (6,60). Trata-se de *startups* altamente engajadas, que procuram o programa não apenas como fonte de financiamento, mas também como espaço de desenvolvimento profissional e consolidação estratégica.

Para aprofundar a análise, foi ainda realizada uma caracterização adicional das *startups* com base em variáveis organizacionais e práticas de inovação. As variáveis consideradas foram: número de funcionários, fase atual da empresa, importância atribuída à inovação na estratégia global e participação em atividades de inovação (ver tabelas no Apêndice 4).

Relativamente ao número de funcionários, o cluster 3 destaca-se por incluir *startups* com diferentes dimensões, desde microempresas (1 a 5 colaboradores) até empresas de maior porte (com 45 a 50 colaboradores). Esta variação indica que este grupo reúne empresas em diferentes estágios de crescimento, algumas já com maior capacidade instalada e potencial de escalabilidade. Por contraste, o cluster 2 é composto exclusivamente por microempresas até cinco colaboradores, revelando uma estrutura mais reduzida. Já o cluster 1 concentra-se também nas microempresas, mesmo que com ligeira variação de dimensão.

No que diz respeito à fase atual de desenvolvimento, o cluster 2 reúne apenas *startups* em fase inicial, enquanto o cluster 3 é predominantemente composto por empresas em fase de crescimento (71,4%). O cluster 1 apresenta maior heterogeneidade, incluindo *startups* em fase inicial, de crescimento e uma em maturidade, o que pode indicar perfis estratégicos distintos dentro do mesmo grupo.

A importância atribuída à inovação revela uma valorização generalizada entre todos os clusters. No entanto, o cluster 1 e o cluster 2 destacam-se pela unanimidade ou quase unanimidade na atribuição da nota máxima (7) à inovação como componente estratégica. O cluster 3, embora também atribua elevadas pontuações, apresenta uma ligeira dispersão, com algumas *startups* a pontuar 6 em vez de 7.

No que respeita às atividades de inovação, o cluster 3 evidencia a maior diversidade e envolvimento. As *startups* deste grupo referem práticas que vão desde colaboração com universidades e desenvolvimento de soluções baseadas na Indústria 4.0 até à proteção da propriedade intelectual. O cluster 2, embora com apenas duas empresas, apresenta um envolvimento ativo, destacando o uso de soluções tecnológicas externas e projetos de I&D. O cluster 1, por outro lado, inclui casos de *startups* que não participam em nenhuma atividade de inovação, ao mesmo tempo que outras indicam parcerias e investigação interna, refletindo uma variabilidade mais acentuada no grau de envolvimento com a inovação.

De forma geral, esta análise complementar reforça a interpretação de que o cluster 3 agrupa *startups* mais estruturadas e estrategicamente diversificadas, o cluster 2 representa um grupo mais homogêneo, jovem e fortemente orientado para a inovação, e o cluster 1 revela uma composição mista, com variações tanto no estágio de desenvolvimento como no grau de envolvimento inovador.

Adicionalmente, foi elaborada uma *word cloud* com base nas palavras-chave que os participantes associaram à sua experiência no programa (Figura 4.11). Essa técnica de visualização de dados é amplamente utilizada para a sumarização de textos e identificar padrões textuais frequentes, permitindo uma representação visualmente atrativa das palavras mais mencionadas em um conjunto de dados (Heimerl *et al.*, 2014).



**Figura 4.11.** Word cloud das palavras-chave que as empresas associaram ao programa de aceleração.

Fonte: Autoria própria, por meio de Jason Davies (2025).

Os termos mais destacados são *networking* e *crescimento*, o que sugere que as empresas veem a conexão com outros atores do ecossistema e a expansão dos negócios como factores prioritários dentro do programa de aceleração. Além disso, palavras como *inovação*, *aceleração* e *tecnologia* também aparecem com destaque, reforçando a importância da adoção de novas soluções, do suporte oferecido pelo programa e da presença de um ambiente propício à experimentação e ao desenvolvimento de produtos e serviços inovadores.

Outros termos relevantes incluem *investimento*, *otimização* e *aprendizado*, indicando que além do crescimento e da rede de contatos, as empresas também buscam apoio financeiro, melhorias operacionais e capacitação como factores essenciais para sua evolução dentro do programa.

### 4.3. Planeamento

Após a análise das expectativas e motivações das *startups* participantes na fase de diagnóstico, foi possível identificar demandas específicas que orientaram o planeamento das ações do programa Tec Launcher Acceleration. O alinhamento entre as necessidades das

empresas e a estrutura do programa foi essencial para garantir um modelo de aceleração mais ajustado à realidade e maximizar o impacto das atividades desenvolvidas. Entre as principais medidas implementadas no planeamento, destacam-se:

A estruturação das sessões de mentoria e consultorias especializadas: diversas *startups* expressaram a necessidade de *feedback* estratégico e suporte personalizado, portanto foi planeada uma agenda de 10 horas de mentoria e 40 horas de consultoria por empresa, com especialistas de diferentes áreas. Os especialistas recrutados são selecionados conforme a área em que cada empresa necessita de maior suporte.

O fortalecimento das oportunidades de *networking*: para responder à necessidade de ampliação de redes e parcerias estratégicas, foram introduzidas no calendário 4 sessões de *networking* informais para os participantes.

O desenvolvimento de *workshops*: considerando a busca das *startups* por capacitação, foram planeadas 12 sessões de formação com o objetivo de estruturar os processos internos, desenvolver novas competências e preparar para escala e internacionalização.

#### **4.4. Execução**

A fase de execução consistiu na implementação das iniciativas estruturadas e planeadas. Este momento foi marcado pela operacionalização dos eventos e suporte às *startups*, garantindo que as estratégias delineadas fossem aplicadas de forma eficaz.

A estagiária foi responsável pelo recrutamento de 15 empresas participantes, por meio de contacto direto (descrições das empresas no Apêndice 2). No âmbito dos eventos, a estagiária coordenou a primeira sessão de *networking* (Figura 4.12), organizando a logística e facilitando a interação entre os participantes. Essa sessão teve como foco a apresentação das empresas do programa, permitindo que compartilhassem suas propostas de valor e necessidades para identificar potenciais parceiros de negócios. Além desse evento já realizado, estão programadas mais três sessões de *networking* para ampliar as oportunidades de conexão entre as *startups*.



**Figura 4.12.** Sessão de networking e apresentação do programa aos participantes do Tec Launcher Acceleration.

Fonte: Autoria própria.

Além disso, executou três *workshops*, sendo responsável pela organização dos espaços, comunicação com os inscritos e gestão da logística. Os *workshops* coordenados foram:

- Prova de Conceito e Modelo de Negócios: abordando estratégias para validar ideias, desenvolver propostas de valor e estruturar modelos de negócios escaláveis (Figura 4.13).
- Aspectos Legais em Contexto Empresarial: discutindo questões jurídicas relacionadas à criação e operação de startups, incluindo contratos, regulamentações e boas práticas legais.
- Propriedade Intelectual: explorando temas como patentes, registo de marcas e proteção de ativos dentro do ambiente empresarial.

Além dessas três sessões já realizadas, estão previstas mais nove sessões de capacitação em 2025, com foco em temas relevantes para o ecossistema de inovação.



**Figura 4.13.** Workshop de capacitação - Prova de Conceito e Modelo de Negócios.  
Fonte: Autoria própria.

As sessões de mentoria e consultoria personalizadas, por sua vez, foram realizadas exclusivamente em formato remoto, garantindo maior flexibilidade para os especialistas e permitindo que as empresas acessassem um suporte mais direcionado de acordo com suas demandas. Devido ao formato individualizado dessas iniciativas, com a presença apenas dos especialistas e das empresas, a estagiária não teve participação ativa nestas sessões, concentrando suas atividades em outras iniciativas do programa.

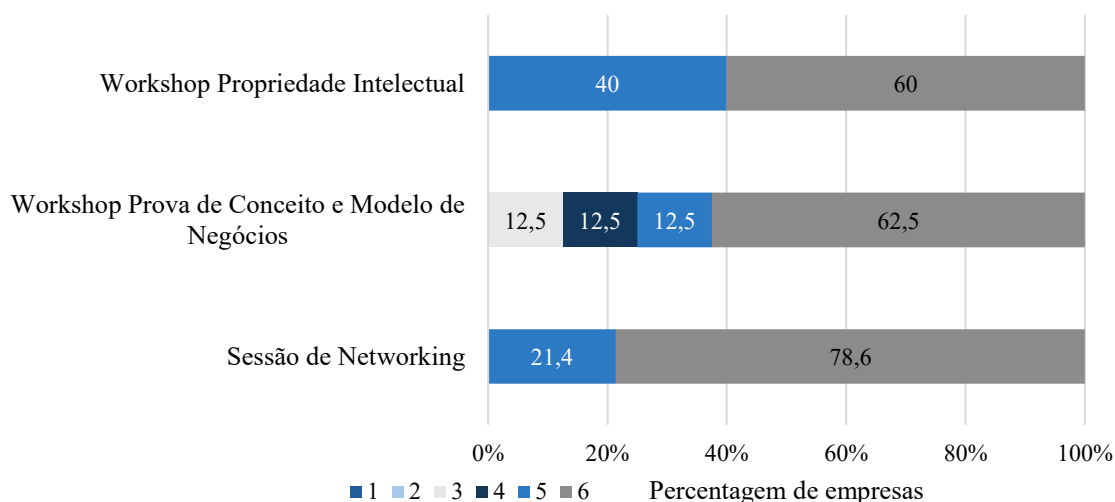
Relativamente ao suporte às *startups*, a estagiária geriu os e-mails institucionais e prestou assistência contínua às empresas participantes, garantindo um fluxo eficiente de comunicação. Também realizou a gravação das sessões e a disponibilização dos conteúdos no YouTube,

permitindo maior flexibilidade de acesso aos materiais para os participantes que não puderam comparecer presencialmente.

É ainda relevante destacar que a operacionalização das ações planeadas trouxe desafios que exigiram ajustes durante a implementação do programa. Entre as principais dificuldades enfrentadas, destaca-se a dificuldade de algumas empresas em acompanhar todas as atividades, seja por restrições de tempo ou deslocação. Como solução, as sessões foram gravadas e disponibilizadas na plataforma YouTube. Além disso, as diferenças nos níveis de maturidade das *startups* (fase inicial vs. crescimento vs maturidade) demandaram abordagens distintas. Para atender a essa diversidade, os conteúdos dos eventos foram amplos e variados, garantindo que as necessidades específicas de cada grupo fossem contempladas.

#### 4.5. Avaliação

De forma a analisar os resultados das atividades realizadas, foram aplicados questionários breves de avaliação global dos eventos às empresas participantes, permitindo avaliar a qualidade e relevância das sessões promovidas. Os questionários têm uma escala de 1 para insatisfeito a 6 para muito satisfeito (Figura 4.14).



**Figura 4.14.** Grau de satisfação das empresas com os eventos realizados.

Fonte: Autoria própria.

A sessão de *networking* apresentou resultados muito positivos. Todos os participantes atribuíram notas elevadas (5 e 6), o que demonstra que, no geral, o evento atendeu às expectativas dos participantes.

O *workshop* Prova de Conceito e Modelo de Negócios demonstrou uma recepção globalmente positiva. A maioria das empresas atribuiu notas altas (5 e 6), indicando que o conteúdo foi considerado relevante para estes participantes. As avaliações mais baixas sugerem que nem todas as empresas sentiram alinhamento do tema com suas necessidades específicas. Isto pode estar relacionado às diferenças nos estágios de maturidade das *startups*, uma vez que empresas mais avançadas podem ter necessidades distintas das que estão na fase inicial de validação do modelo de negócios. O questionário obteve um menor número de respostas, com apenas 8 das 15 empresas participantes fornecendo *feedback*. Isto reflete menor engajamento de algumas *startups* na sessão, uma vez que contou com a presença de apenas 9 empresas do programa.

A avaliação da sessão Propriedade Intelectual teve uma recepção positiva, com todos os participantes atribuindo notas altas (5 e 6). Além da avaliação quantitativa, um dos participantes destacou a qualidade da oradora e a clareza da transmissão do conteúdo, no entanto, mencionou que o *workshop* dedicou demasiado tempo às questões de direitos autorais, imagem, fotografia e vídeo. Como sugestão de melhoria, foi apontada a necessidade de abordar mais profundamente os procedimentos relacionados a patentes, registo de *design*, marca e modelos de utilidade. Esta sessão também teve uma baixa taxa de respostas, com apenas 5. Neste caso houve uma menor adesão ao questionário, uma vez que a sessão também teve a presença de 9 empresas.

#### **4.6. Aprendizagem**

A fase de aprendizagem teve como objetivo consolidar as principais lições extraídas da execução do Tec Launcher Acceleration, permitindo identificar boas práticas e desafios. Nesta secção, são apresentados os principais aprendizados obtidos com base na experiência da estagiária na gestão do programa, no *feedback* das startups e nos resultados observados ao longo do ciclo de aceleração.

Os resultados do estágio evidenciaram desafios típicos enfrentados pelas aceleradoras, conforme identificado por Yu (2016) e Bone *et al.* (2019). Uma das principais dificuldades enfrentadas foi a heterogeneidade nos níveis de maturidade das *startups* participantes, o que impactou tanto o grau de engajamento nas atividades quanto a adequação dos conteúdos oferecidos.

Além disso, algumas empresas tiveram dificuldades em acompanhar todas as atividades do Tec Launcher Acceleration, seja por restrições de tempo ou deslocamento, o que exigiu a adoção de uma solução: a gravação das sessões e disponibilização no YouTube. Esse resultado reforça a importância da capacidade de adaptação das aceleradoras às necessidades específicas das *startups*, aspecto destacado por Bone *et al.* (2019) como um factor determinante para o sucesso dos programas.

Outro desafio observado foi a baixa taxa de resposta aos questionários de avaliação, o que sugere que algumas *startups* engajaram menos em determinadas atividades. Este resultado está em alinhado com as observações de Yu (2016), que ressalta que a curta duração dos programas de aceleração pode dificultar um envolvimento mais profundo por parte das empresas. Esse cenário evidencia a necessidade de estratégias que incentivem a participação ativa ao longo do programa, tais como a personalização das atividades e o acompanhamento contínuo das *startups* mesmo após o encerramento da aceleração.

No contexto da experiência da estagiária no Tec Launcher Acceleration, destaca-se o desenvolvimento de competências essenciais, alinhadas aos cinco pilares da Gestão propostos por Fayol (1949). Durante o estágio, a aluna esteve diretamente envolvida na definição de estratégias e na estruturação das atividades do programa, o que exigiu habilidades de planejamento e antecipação de desafios. A organização dos *workshops* e sessões de *networking* demandou a definição de objetivos claros, a alocação eficiente de recursos e a elaboração de cronogramas para garantir a execução bem-sucedida das iniciativas.

A gestão operacional das atividades exigiu que a estagiária estruturasse processos, coordenasse contactos com as empresas e especialistas, e garantisse que todas as *startups* recebessem informações relevantes sobre o programa. Esta fase permitiu o aprimoramento da capacidade de organização, delegação de tarefas e administração de eventos, consolidando conhecimentos práticos em gestão de projetos e logística.

A estagiária também atuou ativamente na comunicação contínua sobre os eventos programados, no suporte às empresas participantes e na facilitação da troca de informações entre os envolvidos. A organização e condução da primeira sessão de *networking*, bem como dos 3 *workshops*, foi uma experiência central nesse processo, permitindo à estagiária exercer um papel de liderança.

A condução de diversas atividades dentro do programa exigiu da estagiária a capacidade de gerir diferentes frentes de trabalho. Esta experiência reforçou a habilidade de articular os diferentes *stakeholders* envolvidos no programa, garantindo que todas as iniciativas fossem implementadas de maneira eficaz. Além disso, a necessidade de lidar com imprevistos também proporcionou o desenvolvimento de habilidades na resolução de desafios logísticos.

Por fim, a estagiária participou da coleta e análise dos *feedbacks* das empresas. A aplicação de questionários e a sistematização das percepções dos participantes possibilitaram ajustes na execução das atividades e melhorias para as próximas sessões e futuras edições do programa.

No geral, a experiência no Tec Launcher Acceleration proporcionou um ambiente dinâmico de aprendizado, permitindo que a estagiária aplicasse na prática conceitos de gestão, liderança e tomada de decisão. O contacto direto com empresas e especialistas também contribuiu para o desenvolvimento de habilidades interpessoais e capacidade de adaptação a diferentes contextos.

## 5. CONCLUSÃO

O crescimento do ecossistema de inovação tem sido um factor determinante para o desenvolvimento económico e empresarial, promovendo novas oportunidades para *startups* e empreendedores. Neste contexto, os programas de aceleração desempenham um papel essencial ao oferecer o suporte necessário para o sucesso dos empreendimentos. O Tec Launcher Acceleration, desenvolvido pela Algarve STP, insere-se nesse panorama como uma iniciativa voltada para o fortalecimento de *startups* e incentivo à inovação no Algarve.

O estágio na Algarve STP proporcionou à estagiária contato direto com a prática da gestão do programa de aceleração, permitindo o desenvolvimento de competências fundamentais, relacionadas com funções essenciais de gestão, incluindo planeamento, organização, direção, coordenação e controlo. A experiência demonstrou a complexidade de administrar um programa que envolve múltiplos *stakeholders* e empresas em diferentes estágios de maturidade, exigindo uma abordagem flexível e adaptativa.

Além disso, este relatório, fundamentado na abordagem metodológica investigação-ação, permitiu uma análise das motivações e expectativas das *startups* participantes do programa Tec Launcher Acceleration. Os resultados evidenciaram que as empresas envolvidas buscam expandir suas redes de contacto, consolidar suas operações no mercado, obter acesso a financiamento e suporte especializado, além de desenvolver competências e reforçar sua credibilidade no setor. A adoção dessa metodologia permitiu, ainda, a adaptação das atividades do programa, favorecendo um melhor aproveitamento dos recursos disponíveis e contribuindo para a otimização das suas práticas.

É ainda importante destacar que os programas de aceleração não atuam apenas ao nível do apoio direto às *startups*, mas desempenham uma função estratégica no ecossistema de inovação. Ao facilitarem a articulação entre diferentes atores, como empreendedores, investidores, instituições académicas, empresas e entidades públicas, os programas atuam como orquestradores de redes colaborativas. Esta capacidade de mediação e articulação favorece a cocriação, a transferência de conhecimento e o desenvolvimento de parcerias, tornando as aceleradoras agentes catalisadores do dinamismo e da inovação nos territórios onde se inserem.

No entanto, algumas limitações na implementação das tarefas no estágio devem ser consideradas. A principal refere-se ao período de análise, dado que o estágio foi concluído em fevereiro, enquanto o programa continuará em execução até junho. Isto implica que nem todas as atividades planeadas puderam ser acompanhadas integralmente. Como consequência, não foi possível medir os resultados finais, especialmente em relação à consolidação de mercado, possíveis captações de investimento, que podem ocorrer nas fases finais do programa, e acompanhar o suporte pós aceleração.

É ainda importante ressaltar que a análise foi realizada exclusivamente a *startups* participantes do programa Tec Launcher Acceleration, o que pode limitar a generalização dos resultados para outros programas de aceleração com diferentes características. Além disso, o número de respostas aos questionários de avaliação, apenas quinze ainda que cobrindo todas as empresas participantes do programa, pode afetar a relevância das análises, restringindo a amplitude e generalização das conclusões obtidas.

Para pesquisas futuras, algumas vertentes podem ser exploradas a fim de aprofundar a compreensão sobre o impacto dos programas de aceleração no desenvolvimento das *startups*. Um dos aspetos que merece maior atenção é a segmentação das empresas dentro do programa, como demonstrado na análise de clusters realizada. A identificação de perfis distintos, com diferentes níveis de motivação, estrutura organizacional e envolvimento em atividades de inovação, evidencia a necessidade de estratégias diferenciadas de apoio e capacitação.

Outro ponto relevante é o engajamento das *startups* durante o programa. Algumas empresas apresentaram menor participação em determinadas atividades, o que pode comprometer o aproveitamento total da aceleração. Estudos futuros poderiam investigar a aplicação de mecanismos de incentivo para aumentar o envolvimento das *startups*, como o reconhecimento para as empresas mais ativas e metodologias dinâmicas para tornar as capacitações mais interativas.

Uma pesquisa sobre o impacto do acompanhamento pós-programa também poderia fornecer informações valiosas sobre o suporte contínuo necessário para que as *startups* sigam crescendo após o término da aceleração. A estratégia para monitorizar o progresso das empresas após sua participação pode ajudar a entender quais factores são determinantes para a sustentabilidade e escalabilidade dos negócios.

Desta forma, conclui-se que o estágio contribuiu para o aprimoramento do Tec Launcher Acceleration e o relatório fornece informações relevantes sobre a gestão de programas de aceleração. O conhecimento adquirido poderá ser aplicado em novas iniciativas de incentivo à inovação e na criação de estratégias para apoiar *startups* em seu processo de crescimento e internacionalização.

Por fim, a experiência de estágio também teve um papel transformador na trajetória profissional da aluna. A oportunidade de integrar o ecossistema de empreendedorismo e inovação do Algarve proporcionou a conquista de uma nova etapa na sua carreira, com uma oportunidade de emprego na ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários). Esse desfecho reforça a importância do estágio como um mecanismo de desenvolvimento profissional e aproximação ao mercado de trabalho.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Algarve STP. (2024). *Regulamento: Programa Tec Launcher Acceleration*. Faro. Obtido em 02 de Fevereiro de 2025, de [https://drive.google.com/file/d/1uyb518hLw2bENgX0TSZZuvFmrnV\\_ROUM/view?pli=1](https://drive.google.com/file/d/1uyb518hLw2bENgX0TSZZuvFmrnV_ROUM/view?pli=1)
- Algarve STP. (2025). *Sobre nós*. Obtido em 24 de Janeiro de 2025, de Algarve STP: <https://algarvestp.pt/sobre/>
- Audretsch, D., & Thurik, R. (2001). What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*, 10, 267–315. doi:<https://doi.org/10.1093/icc/10.1.267>
- Autio, E., & Thomas, L. (2014). Innovation Ecosystems: Implications for Innovation Management. Em *The Oxford Handbook of Innovation Management* (pp. 204-288). Oxford University Press.
- Bańka, M., Salwin, M., Marczevska, M., Sychowicz, M., Kłós, J., & Rychlik, S. (2023). Startup Accelerators: Research Directions and Gaps. *Organization and Management*, 190(1), 93-127.
- Bańka, M., Salwin, M., Masłowski, D., & Rychlik, S. (2022). Start-up Accelerator: State of the Art and Future Directions. *European Research Studies Journal*, 477-510.
- Bone, J., Gonzalez-Uribe, J., Haley, C., & Lahr, H. (2019). *The Impact of Business Accelerators and Incubators in the UK*. Department for Business, Energy & Industrial Strategy.
- CCDR Algarve. (2020). *Algarve 2030: Estratégia de Desenvolvimento Regional*. Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Algarve. Obtido em 12 de Novembro de 2024, de <https://portugal2030.pt/wp-content/uploads/sites/3/2023/02/Estrategia-Regional-Algarve-2030.pdf>
- Clarysse, B., Wright, M., & Hove, J. V. (2015). A Look Inside Accelerators: Building Business. *NESTA*. Obtido em 6 de Janeiro de 2025, de [https://media.nesta.org.uk/documents/a\\_look\\_inside\\_accelerators.pdf](https://media.nesta.org.uk/documents/a_look_inside_accelerators.pdf)
- Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations Technology Governance Globalization*, 8, 19-25.
- Cohen, S., Bingham, C., & Hallen, B. (2019). The Role of Accelerator Designs in Mitigating Bounded Rationality in New Ventures. *Administrative Science Quarterly*, 810-854.
- Comissão Europeia. (2023). *Índice de Inovação Europeu*. Obtido em 03 de Fevereiro de 2025, de <https://projects.research-and-innovation.ec.europa.eu/en/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard/eis-2024#/ris/countries/PT?region=PT15>

- Cooke, P. (1992). Regional Innovation Systems: Competitive Regulation in the New Europe. *Geoforum*, 23, 365-382.
- Cooke, P., Uranga, M. G., & Etzebarria, G. (1997). Regional Innovation Systems: Institutional and Organisational Dimensions. *Research Policy*, 26, 475-491.
- Crişan, E. L., Salanță, I. I., Beileu, I. N., Bordean, O. N., & Bunduchi, R. (2021). A Systematic Literature Review on Accelerators. *The Journal of Technology Transfer*, 62–89.
- Fayol, H. (1949). *Administration Industrielle Et Générale*. Sir Isaac Pitman & Sons.
- Fernandes, C., Farinha, L., Ferreira, J., Asheim, B., & Rutten, R. (2021). Regional innovation systems: what can we learn from 25 years of scientific achievements? *Regional Studies*, 55 (3), 337-389.
- Guerra, I. (2006). *Fundamentos e Processos de uma Sociologia de Ação* (2 ed.). Principia.
- Hallen, B., Cohen, S., & Bingham, C. (2020). Do Accelerators Work? If So, How? *Organization Science*, 31, 378-414.
- Hathaway, I. (2016). What Startup Accelerators Really Do? *Harvard Business Review*, 1-7.
- Heimerl, F., Lohmann, S., Lange, S., & Ertl, T. (2014). Word Cloud Explorer: Text Analytics Based on Word Clouds. *47th Hawaii International Conference on System Sciences*.
- International Data Corporation - IDC. (2021). *Startup & Entrepreneurial Ecosystems 2.0*. Startup Portugal. Obtido em 12 de Janeiro de 2025, de [https://idcportugal.com/wp-content/uploads/2021/12/Startup\\_\\_Entrepreneurial\\_Ecosystems2.0\\_v32\\_small\\_compressed-1.pdf](https://idcportugal.com/wp-content/uploads/2021/12/Startup__Entrepreneurial_Ecosystems2.0_v32_small_compressed-1.pdf)
- Isenberg, D. (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*. Obtido em 19 de Dezembro de 2025, de <https://institute.coop/sites/default/files/resources/Isenberg%20-%20How%20to%20Start%20an%20Entrepreneurial%20Revolution.pdf>
- Isenberg, D. (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. *The Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*, 1-12.
- Jason Davies. (2025). *Word Cloud*. Obtido em 05 de Fevereiro de 2025, de Jason Davies: <https://www.jasondavies.com/wordcloud/>
- Kaplan, R., & Norton, D. (1996). Strategic Learning & The Balanced Scorecard. *Strategy & Leadership*, 24, 18-24.
- Kock, N., Mcqueen, R., & Scott, J. (1997). Can Action Research be Made more Rigorous in a Positivist Sense? The Contribution of an Iterative Approach. *Journal of Systems and Information Technology*, 1-23.

- Lewin, K. (1946). Action Research and Minority Problems. *Journal of Social Issues*, 34-46.
- Miller, P., & Bound, K. (2011). The Startup Factories: The Rise of Accelerator Programmes to Support New Technology Ventures. *NESTA*. Obtido em 5 de Janeiro de 2025, de [https://media.nesta.org.uk/documents/the\\_startup\\_factories\\_0.pdf](https://media.nesta.org.uk/documents/the_startup_factories_0.pdf)
- Mohammadi, N., & Sakhteh, S. (2023). Start-up accelerator value chain: a systematic literature. *Management Review Quarterly*, 661–694. doi:doi:<https://doi.org/10.1007/s11301-021-00257-2>
- Moiana, D., Manotti, J., Ghezzi, A., & Rangone, A. (2024). Understanding the Interplay Between Startups and Accelerators for Early-Stage Resource Mobilization. *Proceedings of the 26th International Conference on Enterprise Information Systems(2)*, 688-695.
- Myers, M. D. (1997). Qualitative Research in Information Systems. *MIS Quarterly*, 21 (2). doi:10.2307/249422
- Newman, M. (2010). *Networks: An Introduction*. Oxford: Oxford University Press. doi:<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199206650.001.0001>
- OECD. (2005). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data* (3 ed.). Paris.
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Hove, J. V. (2015). Understanding a New Generation Incubation Model: The Accelerator. *Technovation*, 50-51, 13-24.
- Pestana, H., & Gageiro, J. N. (2014). *Análise de Dados para Ciências Sociais: A Complementaridade do SPSS* (Vol. 6). Lisboa: Edições Silabo, Lda.
- Pinto, H., Guerreiro, J. A., & Fernández-Esquinas, M. (2023). Sources of knowledge in the firm: a review on influential, internal and contextual factors in innovation dynamics. *SN Business & Economics*.
- Pinto, H., Nogueira, C., & Domínguez-Gómez, A. (2019). Sistemas de Innovación y Resiliencia Regional: un Análisis de Redes. *Revista Española de Sociología*, 28, 35-52.
- Pinto, H., Uyarra, E., & Fernández-Esquinas, M. (2018). University roles in a peripheral Southern European region: Between traditional and 'engaged' roles through the provision of knowledge intensive business services. Em *Universities and Regional Economic Development: Engaging with the Periphery*. London: Paul Benneworth.
- Pinto, H., Uyarra, E., & Guerreiro, J. (2012). Diversidade de Sistemas de Inovação e Implicações nas Políticas Regionais: Comparação das Regiões do Algarve e da Andaluzia. *RPER*, 29, 3-14.
- Reis, E. (2001). *Estatística Multivariada Aplicada* (2 ed.). Edições Silabo.
- Robinson, S., & Stubberud, H. A. (2014). Elements of Entrepreneurial Orientation and Their Relationship to Entrepreneurial Intent. *Journal of Entrepreneurship Education*, 17.

- Santos, V., Amaral, L., & Mamede, H. (2013). Using the Action-Research Method in Information Systems Planning Creativity Research. *Information Systems and Technologies (CISTI)*.
- Sarto, N. D., Isabelle, D. A., & Minin, A. D. (2020). The role of accelerators in firm survival: An fsQCA analysis of Italian. *Technovation*, 90-91. doi:doi:https://doi.org/10.1016/j.technovation.2019.102102
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Serwatka, A. (2018). Accelerators for Startups In Europe. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 7, 67–81. doi:doi:http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2018.005
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 217-226.
- Smilor, R. (1997). Entrepreneurship: Reflections on a Subversive Activity. *Journal of Business Venturing*, 12, 341-346.
- Yu, S. (2016). How Do Accelerators Impact the Performance of High-Technology Ventures? *Management Science*, 66 (2).

# APÊNDICE 1: Questionário aplicado às empresas do Tec Launcher Acceleration

## TEC LAUNCHER ACCELERATION - QUESTIONÁRIO DE EXPECTATIVAS E MOTIVAÇÕES

Este questionário integra o Programa de Estágio intitulado "Apoio na Implementação do Tec Launcher Acceleration da Algarve STP: Uma Análise Exploratória das Motivações e Expectativas das Startups na Participação em Programas de Aceleração", desenvolvido para a obtenção do Grau de Mestre em Gestão, Empreendedorismo e Inovação pela Faculdade de Economia da Universidade do Algarve.

O preenchimento não levará mais do que 10 minutos e todas as respostas serão tratadas de forma confidencial, a garantir a privacidade dos participantes.

\* Indica uma pergunta obrigatória

---

1. Email \*

\_\_\_\_\_

O QUE GOSTAVAS DE ENCONTRAR NUM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO?

2. Acesso a mentoria e orientação de especialistas do sector \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

3. Oportunidades de financiamento ou investimento \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

4. Possibilidades de expandir a rede e estabelecer contactos com potenciais parceiros \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

---

Disc        Concordo plenamente

---

5. Auxílio para melhorar o modelo de negócio ou estratégia através do feedback de especialistas \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

---

Disc        Concordo plenamente

---

6. Auxílio para aperfeiçoar a oferta de produtos ou serviços \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

---

Disc        Concordo plenamente

---

7. Apoio para aumentar a visibilidade e o reconhecimento da marca \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

---

Disc        Concordo plenamente

---

8. Auxílio ao acesso a novos mercados ou clientes \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc         Concordo plenamente

9. Apoio para otimização dos esforços de crescimento e expansão \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc         Concordo plenamente

#### EXPECTATIVAS SOBRE O TEC LAUNCH ACCELERATION DA ALGARVE STP

10. Esperamos receber orientação personalizada e prática \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc         Concordo plenamente

11. Esperamos ter acesso a potenciais investidores ou fontes de financiamento \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc         Concordo plenamente

12. Acreditamos que o programa nos ajudará a desenvolver novas habilidades ou competências

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

13. Esperamos apoio na construção de uma forte rede de negócios \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

14. Esperamos ganhar credibilidade no sector através do programa \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

15. Esperamos que o programa nos ajude a aumentar as nossas operações. \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

16. Esperamos receber feedback acionável para melhorar o nosso modelo de negócio. \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

17. Esperamos que o programa nos ajude a prepararmo-nos para o investimento. \*

*Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5 6 7

Disc        Concordo plenamente

#### FEEDBACK ADICIONAL

18. Quais são as três palavras-chave a que associa a participação neste programa? \*

\_\_\_\_\_

19. Já participou de outros programas de aceleração antes? Se sim, o que espera de diferente neste programa? \*

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

20. Tem outros comentários ou preocupações relativamente ao Tec Launcher Acceleration?

---

---

---

---

---

#### CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

21. Qual o CAE (Classificação Portuguesa de Atividades Económicas) da sua empresa? \*

---

22. Qual é a fase atual da sua empresa? \*

*Marcar apenas uma oval.*

- Pré-semente (fase de ideia ou conceito)
- Fase de semente (desenvolvimento de protótipo ou produto mínimo viável)
- Fase inicial (lançamento do produto, procura de escala)
- Fase de crescimento (expansão das operações, geração de receitas)
- Fase de maturidade (bem estabelecida, crescimento estável)

23. Há quanto tempo está a sua empresa em atividade? \*

---

24. Quantos empregados tem atualmente a sua empresa? \*

---

#### ATIVIDADES DE INOVAÇÃO

25. A sua empresa participa em alguma das seguintes atividades de inovação? \*  
(Selecione todas as que se aplicam)

*Marcar tudo o que for aplicável.*

- Investigação e desenvolvimento (I&D)
- Colaboração com universidades ou instituições de investigação
- Parcerias com outras empresas ou startups em matéria de inovação
- Utilização de soluções tecnológicas externas para inovar
- Patentear ou registar a propriedade intelectual (PI)
- Desenvolvimento de equipas ou laboratórios de inovação internos
- Outra: \_\_\_\_\_

26. Quais são os principais desafios que a sua empresa enfrenta na prossecução da inovação? (Selecione todos os que se aplicam) \*

*Marcar tudo o que for aplicável.*

- Falta de financiamento para projectos de inovação
- Dificuldade em aceder aos talentos ou competências adequados
- Barreiras regulamentares ou de conformidade
- Custos elevados da inovação
- Incerteza sobre a procura do mercado
- Outra: \_\_\_\_\_

27. Qual a importância da inovação para a estratégia global da sua empresa? \*

*Marcar apenas uma oval.*

1   2   3   4   5   6   7

Disc         Concordo plenamente

---

## APÊNDICE 2: Empresas participantes do Tec Launcher Acceleration

Nome da Empresa	Tipo de atividade	Descrição da empresa
Fly Moustache	Indústrias Culturais e Criativas	Estúdio de animação 2D especializado na produção de conteúdos cinematográficos e audiovisuais, além de serviços de animação para produtoras nacionais e internacionais. Atua na captação e formação de talentos na área de imagem animada.
Planahead	Energias	Consultoria em sustentabilidade aplicada à conceção, construção e operação de edifícios, com foco em estratégias ambientais e eficiência energética para empreiteiros, projetistas e gestores.
OM WASH	Turismo	Prestação de serviços de lavandaria industrial para os setores de hotelaria, restauração, indústria, saúde e bem-estar.
New Meaning	Comunicação	Agência especializada em <i>design</i> , <i>marketing</i> , programação e digitalização de processos, atendendo pequenas e médias empresas e entidades públicas e privadas na otimização de fluxos de informação e gestão organizacional.
Ik Tech Solutions	Tecnologia	Especializada em tecnologia, a Ik Tech Solutions atua no desenvolvimento de <i>software</i> e soluções de programação, atendendo a um mercado diversificado de empresas e indivíduos.
Safebrok	Financeiro	A Safebrok oferece gestão personalizada de ativos e património para empresas e indivíduos, utilizando profissionais independentes e acreditados.
Faro Story Spot	Indústrias Culturais e Criativas	Museu multimédia no centro histórico de Faro que oferece um tour imersivo sobre a história da cidade, a Ria Formosa e a dieta mediterrânica algarvia, voltado para turistas e residentes.

Naveg'art	Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica	Desenvolvimento de plataformas web e integrações tecnológicas para as indústrias farmacêuticas e químicas.
RCA Project Delivery	Energias	Consultoria em engenharia especializada no setor energético e na implementação de metodologias BIM (building information modelling – modelagem de informação da construção) para investidores no Algarve.
LS Engenharia	Energias	Levantamentos geodésicos e hidrográficos, cartografia, consultoria em topografia e engenharia, além de estudos técnicos especializados em diversas áreas.
Flow With Us	Indústrias Culturais e Criativas	Desenvolvimento de produtos e serviços digitais aplicados às indústrias criativas.
Descomunal	Indústrias Culturais e Criativas	Aplicação de tecnologia e inovação em arte digital e artesanato, com projetos na área das indústrias culturais e criativas.
EmJogo	Indústrias Culturais e Criativas	<i>Software</i> de gestão e comunicação para clubes desportivos, oferecendo soluções para gestão de equipas, sócios, finanças e canais digitais.
PhycoFerm	Mar	Desenvolvimento de biotecnologia para melhoria de microalgas, aplicando inteligência artificial e fermentação para produção sustentável de biomassa para alimentação e nutracêuticos.
Breakfastaway	Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica	Plataforma de entrega de alimentos especializada em pequeno-almoço estilo hotel, oferecendo serviços para alojamento local, hotéis, empresas e residentes.

### APÊNDICE 3: Teste de Kruskal-Wallis aplicado às três dimensões analíticas

Com o intuito de validar estatisticamente as diferenças entre os clusters identificados nas três dimensões analíticas selecionadas, foi aplicado o teste de Kruskal-Wallis. Este é um teste não paramétrico utilizado para comparar três ou mais grupos independentes, sendo particularmente indicado quando não se verificam os pressupostos necessários para a aplicação da ANOVA (normalidade das distribuições e a homogeneidade das variâncias). O teste de Kruskal-Wallis, por não exigir estes pressupostos, foi assim a alternativa apropriada. A hipótese nula deste teste assume que as medianas dos grupos são iguais. Os resultados obtidos permitiram rejeitar essa hipótese para as três dimensões analisadas, evidenciando diferenças estatisticamente significativas entre os clusters.

**Tabela A3.1.** Resultados do teste de Kruskal-Wallis para as três dimensões analíticas.

Estatísticas de teste <sup>a,b</sup>			
	Dimensão 1	Dimensão 2	Dimensão 3
H de Kruskal-Wallis	8,277	5,498	11,354
df	2	2	2
Significância Sig.	0,016	0,064	0,003
a. Teste Kruskal Wallis			
b. Variável de Agrupamento: <i>Ward's Method</i>			

## APÊNDICE 4: Caracterização dos clusters com base em variáveis organizacionais e práticas de inovação

*Tabela A4.1. Distribuição dos clusters segundo o número de funcionários das empresas.*

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS			
<i>Ward's Method</i>		Frequência	Porcentagem
1	Entre 1 e 5	4	66,7
	Entre 10 e 15	1	16,7
	Entre 5 e 10	1	16,7
2	Entre 1 e 5	2	100,0
3	Entre 1 e 5	3	42,9
	Entre 45 e 50	2	28,6
	Entre 5 e 10	2	28,6

*Tabela A4.2. Importância atribuída à inovação na estratégia global das empresas por cluster.*

QUAL A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO PARA A ESTRATÉGIA GLOBAL DA EMPRESA? (Escala de 1 a 7)			
<i>Ward's Method</i>		Frequência	Porcentagem
1	5	1	16,7
	7	5	83,3
2	7	2	100,0
3	6	2	28,6
	7	5	71,4

*Tabela A4.3. Fase atual de desenvolvimento das empresas por cluster.*

QUAL É A FASE ATUAL DA EMPRESA?			
<i>Ward's Method</i>		Frequência	Porcentagem
1	Fase de crescimento	2	33,3
	Fase de maturidade	1	16,7
	Fase inicial	3	50,0
2	Fase inicial	2	100,0
3	Fase de crescimento	5	71,4
	Fase inicial	2	28,6

**Tabela A4.4.** Participação das empresas em atividades de inovação por cluster.

A EMPRESA PARTICIPA EM ALGUMA DAS SEGUINTE ATIVIDADES DE INOVAÇÃO?			
<i>Ward's Method</i>		Frequência	Porcentagem
1	Desenvolvimento de equipas ou laboratórios de inovação internos	1	16,7
	Investigação e desenvolvimento (I&D)	2	33,3
	Nenhuma	2	33,3
	Parcerias com outras empresas ou <i>startups</i> em matéria de inovação	1	16,7
2	Investigação e desenvolvimento (I&D)	1	50,0
	Utilização de soluções tecnológicas externas para inovar	1	50,0
3	Colaboração com universidades ou instituições de investigação	2	28,6
	Desenvolvimento duma solução Indústria 4.0 adaptada ao negócio	1	14,3
	Investigação e desenvolvimento (I&D)	1	14,3
	Nenhuma	1	14,3
	Parcerias com outras empresas ou <i>startups</i> em matéria de inovação	1	14,3
	Patenteiar ou registar a propriedade intelectual (PI)	1	14,3