



Gil Azevedo, que coordena a Fábrica dos Unicórnios em Lisboa.

Portugal cada vez mais de olho no “desafiante” mercado brasileiro da tecnologia

NEGÓCIOS Gil Azevedo, presidente da Unicorn Factory, confirma planos da entidade para criar ações permanentes junto a parceiros no Brasil, além de destacar integração dos brasileiros no ecossistema lisboeta.

TEXTO **CAROLINE RIBEIRO**

Aceleradora de startups de Lisboa - Unicorn Factory - tem planos de manter ações permanentes no Brasil para facilitar a expansão de iniciativas portuguesas para o país, mas também para captar empreendimentos brasileiros que possam contribuir para o ecossistema da tecnologia em Portugal. Quem afirma ao DN Brasil é Gil Azevedo, diretor-executivo da entidade. “Temos vindo a aprofundar esses contatos. O mercado brasileiro é sempre visto como um mercado muito interessante para a internacionalização de empresas portuguesas. É um mercado muito grande, tem a mesma língua e, portanto, temos aqui uma vantagem face a outros

países nesta ligação, também culturalmente”, explica o diretor.

O plano é realizar “várias iniciativas regulares” com organizações brasileiras. “Já fizemos com o InvestRio, temos vindo também a estreitar relações com a Maravalley do Rio de Janeiro, a Fábrica de Startups do Brasil, com o Instituto Caldeira, que é um espaço de desenvolvimento e inovação em Porto Alegre. Então, temos aqui várias iniciativas que vamos fazendo e que, cada vez mais, começam a ser relações muito fortes e no futuro vamos ter aqui também atividade permanente”, destaca Gil Azevedo.

Mercado desafiador

Para a edição deste ano do Web Summit Rio, realizada no mês

“Uma ronda de investimento em Portugal, uma ronda CID, por exemplo, de três milhões de euros, deve dar cerca de 18 milhões de reais. Em Portugal é muito dinheiro, no Brasil o dinheiro é pouco se quiserem cobrir muitas regiões”

passado, Portugal levou 27 empresas. “As startups portuguesas quando têm esta oportunidade de ir lá para expor os seus produtos, os seus serviços, procurar parceiros, é muito atrativo”, diz o diretor da Unicorn Factory, mas sem deixar de ressaltar o lado “desafiante” do Brasil. “Portugal acaba por ser um mercado mais coerente, até porque é uma dimensão muito menor. O Brasil não é só um mercado, são muitos mercados distintos, quer geográficos, quer demográficos. Portanto, quer por setor, quer regiões diferentes têm focos diferentes”, analisa o dirigente, que considera que “ter um entendimento” sobre esses mercados é “um passo que as empresas precisam dar”.

Entre as principais diferenças, Gil Azevedo pontua as perspectivas de captação de financiamento dada a dimensão geográfica oposta dos dois países. “Uma ronda de investimento em Portugal, uma ronda CID, por exemplo, de três milhões de euros, deve dar cerca de 18 milhões de reais. Em Portugal é muito dinheiro, no Brasil o dinheiro é pouco se quiserem cobrir muitas regiões. Este tema da escala face ao financiamento e à capacidade de ter impacto é mais fácil em Portugal versus o Brasil. E, depois, quer queiramos, quer não, são mercados, de fato diferentes. São culturas, mesmo apesar de partilharmos muita coisa, são formas também de trabalhar distintas, que as startups têm que aprender e ajustar”, considera.

Atração de brasileiros

Numa outra frente de contato, a Unicorn Factory também tem atraído cada vez mais startups brasileiras para o seu ecossistema. Atualmente, empresas com fundadores de nacionalidade brasileira já ocupam o terceiro lugar entre todas que estão ativas na aceleradora.

Em 2025, pela primeira vez, a ‘fábrica dos unicórnios’ lisboeta promoveu um concurso específico no Brasil focado nas scaleups, iniciativas que já estão em fase de crescimento. “Correu muito bem”, avalia Gil Azevedo. O objetivo era dar mais visibilidade à Unicorn Factory, concedendo ao vencedor a possibilidade de entrar diretamente no programa de aceleração.

Já no programa de incubação, para projetos em fase mais inicial, há atualmente dez brasileiros. Um deles é o DAISEE, fundado pelo paranaense Christopher Gollmann, uma plataforma de inteligência ar-

tificial para gestão de conhecimento interno em empresas. “Em 2024, fui convidado pelo SEBRAE para o Web Summit em Lisboa e conheci a Unicorn Factory. A gente ainda não tinha produto, mas me inscrevi no processo seletivo deles. Não achei que ia dar em nada, mas veio a aprovação. Entramos no winter batch de 2025”, conta Christopher ao DN Brasil.

O brasileiro fala sobre as vantagens de já estar inserido em um mercado europeu. “Foi muito bom para olhar como que o mundo está pensando algumas coisas. Um dos problemas de toda startup brasileira é que o Brasil é tão grande que as pessoas nascem e crescem pensando no Brasil. Quando o Brasil se torna pequeno, elas falam que vão olhar para o mundo agora. Só que aí, quando você vai olhar para o mundo, já tem n players concorrendo”, avalia.

Ao longo do período de incubação, Christopher teve contato com diversos profissionais da tecnologia, mas também da área do seu negócio, que é a proteção de dados. O brasileiro também participou de eventos internacionais como parte da delegação de Portugal, como o Web Summit Vancouver.

Estas ações reforçaram a empresa, desde o seu nascimento, como um projeto com objetivos internacionais. “Com este lugar global, embora obviamente o nosso mercado maior hoje ainda é o Brasil, mas a longo prazo a nossa intenção é consolidar Portugal como porta de entrada para a Europa, inclusive com presença física”, afirma.

Em novembro, mais uma edição do Web Summit vai movimentar Lisboa, trazendo milhares de brasileiros a Portugal. A delegação verde-amarela em 2025 reuniu cerca de 300 empresas, foi a maior presença internacional no evento. “Estamos à espera dos números até crescerem face à edição do ano passado”, revela Gil Azevedo.

Entidades públicas brasileiras com sedes em Portugal têm sido parceiras. “Temos a Apex muito interessada, o SEBRAE muito interessado em fazer esta expansão, de apoiar a internacionalização das empresas brasileiras. Portanto, nós acabamos por organizar um conjunto de iniciativas durante esta semana, por forma a poder mostrar o que se faz cá em inovação, poder ajudar a criar os primeiros contatos e fortalecer esta ponte entre startups portuguesas e startups brasileiras”, conclui.

caroline.ribeiro@dn.pt