

INSIGHTS

LEGAL TECH

ANTAS
DA CUNHA
E CIJA



ÍNDICE

<u>TECHNOLOGY TRANSACTIONS 4.0:</u>	3
<i>Contratar na Nova Era Digital</i>	
<u>PROPRIEDADE INTELECTUAL:</u>	5
<i>A Prioridade antes do Pitch Final</i>	
<u>START-UPS EM PORTUGAL:</u>	7
<i>O Reconhecimento de Empresa do Setor da Tecnologia como evidência de inovação e elevado potencial de crescimento</i>	
<u>EMPREENDEADORISMO E INOVAÇÃO:</u>	9
<i>O Impulso Público para as Startups</i>	
<u>CONTENCIOSO E ARBITRAGEM NO ECOSISTEMA DE START-UPS:</u>	11
<i>Prevenir e Resolver Disputas em Contextos de Inovação</i>	
<u>UM NOVO ECOSISTEMA FISCAL COMO FERRAMENTA DE CAPITAL HUMANO PARA STARTUPS</u>	13
<u>PORTUGAL, HUB DE INOVAÇÃO E EMPREENDEADORISMO</u>	15
<i>Caminhos Legais de Imigração</i>	
<u>APLICAÇÕES DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO ÂMBITO DE APOSTAS DESPORTIVAS</u>	17
<u>CUMPRIR E PREVENIR:</u>	19
<i>Um Unicórnio a Galope</i>	
<u>START-UPS, FINTECHS E INSTITUIÇÕES DE MOEDA ELETRÓNICA:</u>	21
<i>Um Ecosistema em Expansão e Transformação em Portugal</i>	
<u>BOAS INTENÇÕES, MÁS PRÁTICAS:</u>	23
<i>As Startup e o desconhecimento do Direito da União Europeia</i>	
<u>STOCK OPTIONS</u>	25
<i>Incentivos à Retenção de Talento em Startups</i>	
<u>AI READY:</u>	27
<i>Quick Wins para Start-ups que Querem Escalar com Responsabilidade</i>	

Technology Transactions

4.0:

Contratar na Nova Era Digital

Para uma start-up, cada euro investido em tecnologia deve traduzir-se em crescimento sustentável, inovação e vantagem competitiva. No entanto, a contratação de serviços de IT - como desenvolvimento de software, licenciamento, *cloud* ou *outsourcing* - pode tornar-se complexa, especialmente quando os recursos são limitados e as decisões têm impacto direto na operação e na sustentabilidade do negócio.

A metodologia aplicada pela área de prática de Technology Transactions da Antas da Cunha Ecija foi desenhada precisamente para apoiar start-ups neste desafio. Combinando competências jurídicas e tecnológicas, esta equipa ajuda a maximizar o *Value for Money* dos investimentos em tecnologia, com ganhos que permitem reduzir em CAPEX e/ou OPEX, sem comprometer a qualidade ou a segurança.

Uma metodologia pensada para crescer com o negócio

A abordagem segue uma metodologia proprietária, estruturada em cinco eixos de otimização e cinco etapas de intervenção, que garantem valor em todas as fases do ciclo contratual:

• Eixos de Otimização

- **Solução:** definição clara do serviço a contratar, com recurso a *benchmarks* e alinhamento de expectativas entre fundadores, investidores e parceiros.
- **Capacidade:** dimensionamento preciso dos recursos necessários, evitando sobrecargas ou subutilização - algo crítico em ambientes *lean*.

- **Preço:** análise da estrutura de custos e da competitividade dos fornecedores, garantindo que a start-up paga o justo pelo que realmente precisa.
- **Eficiência:** foco na execução dentro do orçamento, com uso inteligente de ferramentas, equipas flexíveis e processos ágeis.
- **Output:** entrega de valor real, medido por fiabilidade, inovação, impacto nos objetivos de negócio e mitigação de riscos (incluindo cibersegurança).



• Etapas de Intervenção

- **Coordenação:** alinhamento entre todos os *stakeholders* - internos e externos - desde o início, para evitar desalinhamentos futuros.
- **Negociação:** apoio estratégico com acesso a práticas de mercado e táticas adaptadas à realidade das start-ups.
- **KPI:** definição de métricas claras, anexadas ao contrato, que ajudam a medir o impacto do investimento tecnológico no negócio.
- **Contrato:** elaboração contratual robusta, que protege a start-up tanto em caso de incumprimento como de cumprimento, refletindo os objetivos estratégicos.
- **Follow-up:** monitorização contínua, garantindo o cumprimento contratual e a evolução dos indicadores definidos.

Quando aplicar esta abordagem?

Esta metodologia é especialmente relevante em momentos-chave como:

- Lançamento de produto ou serviço
- Rondas de investimento
- Expansão internacional
- Migração para modelos SaaS
- Reestruturação tecnológica

Uma abordagem contratual sólida não é apenas uma boa prática - é um imperativo estratégico. Ao estruturar os contratos de IT com rigor e visão, as start-ups criam as bases para inovar com segurança e proteger os ativos que sustentam o seu crescimento.

Autoria:

Lourenço Correia de Oliveira
Paulo Morgado



Propriedade Intelectual:

A Prioridade antes do Pitch Final

No momento em que uma startup sobe ao palco para o pitch, cada slide conta e cada argumento pesa na decisão dos investidores. Mas há um ativo que pode ser o verdadeiro trunfo: a propriedade intelectual (PI).

A PI traduz-se nas criações do espírito humano, tudo o que nasce da mente, se concretiza e adquire valor. Mas uma ideia, por si só, não chega. É preciso materializá-la, desenvolvê-la, executá-la e, acima de tudo, protegê-la. Só assim se converte num direito exclusivo, com reconhecimento, monopólio de exploração e retorno económico.

Os direitos de PI são diversos (direito de autor e direitos conexos, marcas, patentes, desenhos ou modelos industriais, indicações geográficas), cada um com requisitos e efeitos próprios.

Contudo, a PI está longe de ser apenas uma questão legal. É um selo de confiança, de competitividade e de valor, que deve acompanhar a startup em todas as fases do seu ciclo de vida e pode ser determinante na captação de investimento.

Estratégia de PI

- **Faz sentido?** Estudar o mercado, avaliar se a inovação se distingue do que já existe e confirmar se não infringe direitos de terceiros.
- **O quê?** Identificar o que deve ser protegido: uma marca, uma invenção, um design. Cada direito de PI tem regras próprias.
- **Onde?** A proteção é territorial. Nacional, europeu ou internacional? Nem sempre “go big” é a jogada mais inteligente.
- **Como?** Conhecer os procedimentos é crucial. Apoio especializado assegura que nada falha.

- **Quem?** Definir desde logo a titularidade dos direitos, entre fundadores e colaboradores, através de contratos e NDAs, evitando conflitos futuros.

PI nas Decisões de Negócio

- Ao contratar, deixar claras as regras sobre a PI criada e a sua titularidade, incluindo o que acontece em caso de saída de colaboradores.
- Os custos de registo, renovação e manutenção não são despesas acessórias: são investimentos estratégicos que, se ignorados, podem transformar-se em encargos muito maiores no futuro.

Monitorização Contínua

A PI não é estática. O portefólio deve ser constantemente revisto, avaliando-se se os ativos ainda fazem sentido para o negócio e se mantêm relevância nos mercados-alvo. Quando deixam de o ter, é tempo de ajustar a estratégia.

Geração De Valor Com A PI

- Ao contratar, deixar claras as regras sobre a PI criada e a sua titularidade, incluindo o que acontece em caso de saída de colaboradores.
- Os custos de registo, renovação e manutenção não são despesas acessórias: são investimentos estratégicos que, se ignorados, podem transformar-se em encargos muito maiores no futuro.



Quando a PI é Ignorada

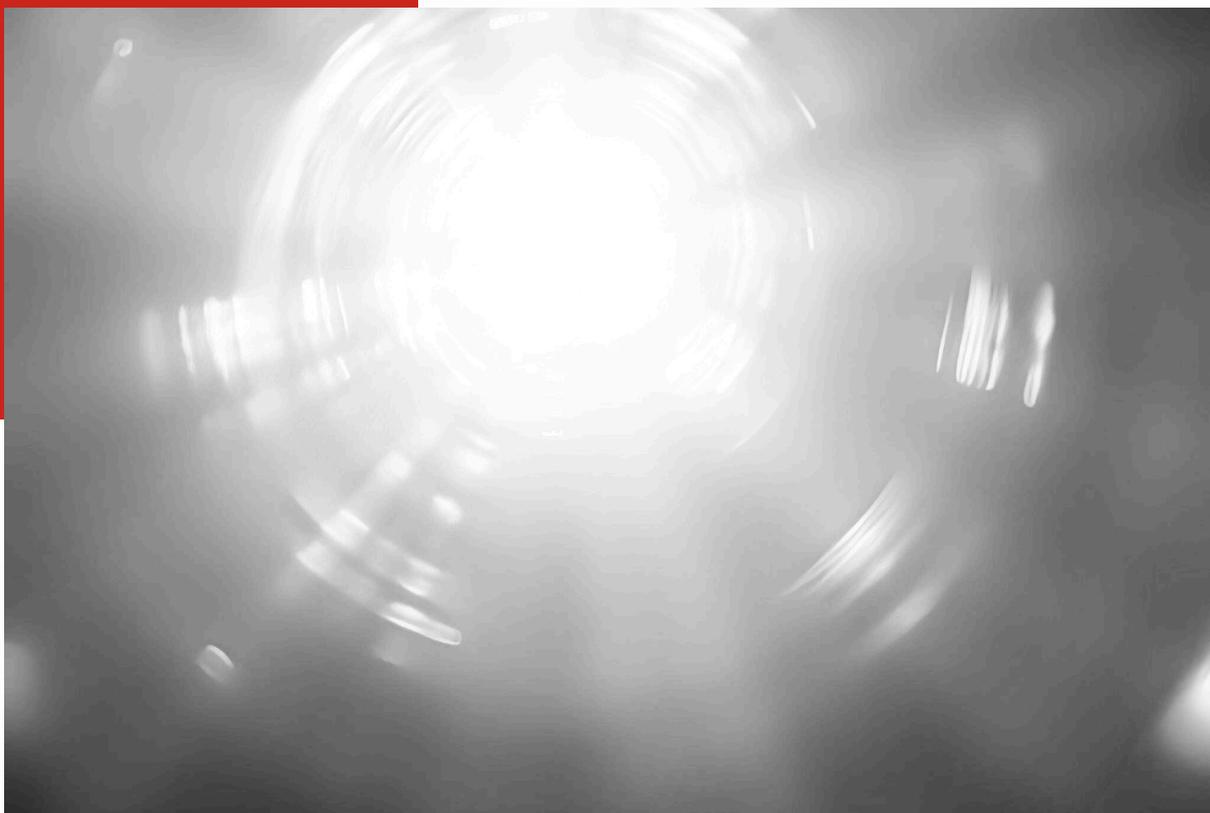
- A inovação pode perder a novidade e já não ser passível de proteção.
- Concorrentes podem explorar a mesma ideia ou tecnologia.
- O produto ou serviço pode ter de ser reformulado para evitar litígios.
- Podem surgir ações judiciais por violação de direitos de terceiros, com impacto na tesouraria ou até na sobrevivência da startup.

Autoria:

Lídia Neves
Marta Beleza Costa

Conclusão

- Investir em PI não é apenas proteger a inovação: é abrir caminho a novas oportunidades e reforçar a posição no mercado.
- No pitch final, todos têm ideias. Mas quem apresenta PI protegida demonstra um ativo real, mensurável e valioso. Para investidores, isso vale ouro.



Start-ups em Portugal:

O Reconhecimento de Empresa do Setor da Tecnologia como evidência de inovação e elevado potencial de crescimento

O reconhecimento do Estatuto de Startup em Portugal representa hoje um requisito fundamental para o acesso a incentivos fiscais, programas públicos de apoio ao empreendedorismo e regimes específicos de financiamento.

Os critérios legais de elegibilidade são, em regra, claros e objetivos - idade da empresa, número de trabalhadores, volume de negócios, entre outros. Contudo, na prática, é a demonstração das condições de inovação e elevado potencial de crescimento que suscita maiores dificuldades no procedimento. São elas:

- 1.** Possuir Selo ID ou certificado de reconhecimento no setor tecnológico, ambos emitidos pela Agência Nacional de Inovação - ANI S.A.;
- 2.** Ter realizado ronda de capital de risco ou angariado investimento de business angels certificados;
- 3.** Ter beneficiado de investimento do Banco Português de Fomento ou instrumentos associados;
- 4.** Caso a sociedade não preencha nenhuma das condições supra identificadas, é ainda possível solicitar à Startup Portugal a emissão de uma declaração prévia, destinada a comprovar a relevância do projeto antes do pedido formal.

- 4.** Caso a sociedade não preencha nenhuma das condições supra identificadas, é ainda possível solicitar à Startup Portugal a emissão de uma declaração prévia, destinada a comprovar a relevância do projeto antes do pedido formal.

Para efeitos deste artigo, e para que possamos aprofundar a análise, vamos nos cingir à primeira condição. Neste âmbito, a ANI S.A. disponibiliza às empresas duas vias distintas:

- a)** O Selo ID, que reconhece à empresa idoneidade na prática de atividades de investigação e desenvolvimento; e
- b)** O reconhecimento de empresa do setor da tecnologia.

Entre estas opções, a segunda revela-se mais célere. Assim, procedemos a sua exposição detalhada a seguir.

Critérios de elegibilidade e reconhecimento de empresa do setor da tecnologia

Em termos jurídicos gerais, considera-se uma empresa do setor da tecnologia (EST) “qualquer empresa que desenvolva atividades de investigação e desenvolvimento (I&D), internamente ou em colaboração externa, a nível nacional ou internacional, com vista à criação de novos ou melhores produtos ou serviços e processos”¹. Para obter este reconhecimento, existem duas hipóteses:

- 1.** Ter concluído pelo menos um exercício fiscal, em que tenha ocorrido um investimento em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) correspondente a 7,5% do volume de negócios; ou
- 2.** O reconhecimento de empresa do setor da tecnologia.

¹ Portaria n.º 195/2018 de 5 de dezembro

Quanto aos documentos a apresentar, pela via do investimento em I&D é necessário juntar ao pedido declaração do CC/ROC que certifica o valor do investimento em I&D e da faturação referente ao exercício anterior ao do pedido ou, em alternativa, o IPCTN e a Declaração M22. Cabe esclarecer que a ANI exemplifica os investimentos em I&D com custos de pessoal e equipamentos necessários para o desenvolvimento dos projetos.

Pela via da incubação, requer-se uma proposta fundamentada da incubadora (certificada ou reconhecida pelo IAPMEI) que indique que a empresa está incubada, há quanto tempo e quais as atividades desenvolvidas.

Os pedidos de reconhecimento são feitos online e podem ser submetidos a qualquer momento. Assim, em termos de prazos, o que importa é dispor da documentação da empresa relativa ao exercício fiscal anterior ao da submissão do pedido, a fim de comprovar que o investimento em investigação e desenvolvimento é igual ou superior a 7,5% do volume de negócios anual.

Uma vez reunidos todos os documentos, pode-se avançar com o pedido, através de um formulário que se encontra disponível no site da ANI.

A decisão é emitida no prazo de 15 dias úteis após a sua receção e é notificada à parte interessada. O reconhecimento, se concedido, tem validade de um ano, devendo ser renovado anualmente. Se a empresa estiver em incubação, pode ser renovado apenas até completar três anos de atividade. Se a empresa investir em I&D, este prazo estende-se até seis anos de atividade. Ao final deste período (3 ou 6 anos), o reconhecimento cessa automaticamente. Este parece ser um fator importante a considerar ao decidir por qual opção – incubação ou investimento – proceder.

Diante do exposto, fica claro que o pedido de atribuição do Estatuto de Start-up em Portugal requer uma avaliação cuidadosa dos critérios legais, a preparação minuciosa da documentação e a submissão correta do pedido. Um planeamento prévio permite à empresa confirmar a sua elegibilidade, minimizar riscos de indeferimento e alinhar de forma estratégica a sua atividade de inovação com as exigências legais vigentes, fortalecendo assim o seu crescimento e consolidação no ecossistema tecnológico.

Autoria:

Anthony Meira

Maria Luiza Spadoni Lemes



Empreendedorismo e Inovação:

O Impulso Público para as Startups

Semelhantemente ao que acontece com a demais atividade empresarial, a criação de *Startups* requer, além de determinação e resiliência, a existência de financiamentos que possibilitem executar o fim a que estas pessoas coletivas se propõem.

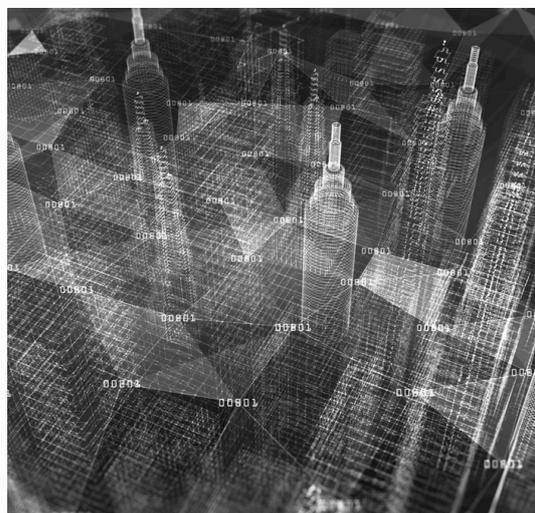
Consciente do teor do artigo 86.º da Constituição da República Portuguesa (que determina que o Estado incentiva a atividade empresarial, em particular das pequenas e médias empresas), e da essencialidade da obtenção de financiamento por parte das *Startups*, o Governo lançou, em 2016, a Estratégia Nacional para o Empreendedorismo – StartUP Portugal.

Criada com o objetivo inicial de desenvolver o ecossistema de empreendedorismo português, promovendo o crescimento económico através da inovação e da criação de valor, a referida estratégia tem permitido, desde então, a implementação de diversos programas de financiamento.

A equipa de Direito Público da Antas da Cunha Ecija & Associados encontra-se amplamente qualificada para prestar assessoria jurídica em qualquer momento destes programas de financiamento, desde a fase de apresentação de candidatura, passando pela fase de execução do projeto até à fase final, de encerramento.

Entre os vários programas que, ao longo do tempo, foram sendo criados, com o intuito de fomentar a investigação e desenvolvimento, a inovação e competitividade empresarial, a internacionalização e o empreendedorismo, crésimo e consolidação das *Startups* nacionais, destacam-se os seguintes:

- **Programa “Vouchers para Startups - Novos Produtos digitais/tecnológicos”:** tem como destinatários projetos de empresas dedicadas ao desenvolvimento de modelos de negócio, produtos ou serviços digitais e escaláveis, com forte componente digital ou tecnológica e com potencial de escalabilidade. Habitualmente é dada prioridade a projetos que contribuam para a transição climática ou que potenciem soluções de inovação destinadas à implementação no setor Agrotech (agricultura, aquicultura, pescas e floresta).
- **Programa “Vales para Incubadoras e Aceleradoras”:** tem como destinatários projetos já existentes ou a criar, visando desenvolver e capacitar serviços de incubação e/ou aceleração nas áreas do empreendedorismo e inovação, imprescindíveis ao arranque e aceleração de *Startups* (tais como programas de ignição ou de aceleração, apoiar a capacitação e apoiar o reforço de recursos humanos).
- **Programa “Voucher Deep Tech”:** tem como objetivo capacitar as empresas deep tech nacionais para participarem com sucesso em programas e iniciativas internacionais.
- **Programa “Start From Knowledge”:** tem como objetivo o estímulo à criação de *Startups* no meio académico e à transmissão de conhecimento científico e tecnológico produzido nas Instituições de Ensino Superior para o tecido empresarial nacional.



Não obstante sujeitos a critérios de elegibilidade variados e dirigidos a tipos de negócios específicos, os programas de financiamento disponíveis para *Startups* permitem a diferenciação de várias *Startups* no mercado.

Assim, é crucial obter a assessoria jurídica e legal adequada para, em qualquer caso, tutelar os interesses da *Startup*, atuando com estratégia, rigor e visão.

Autoria:

Jane Kirkby

Diana Albuquerque Laezza



Contencioso e Arbitragem no Ecosistema de Start-ups:

Prevenir e Resolver Disputas em Contextos de Inovação

Num ambiente marcado pela celeridade do desenvolvimento tecnológico, pela competição global e pela pressão constante para captar investimento, as start-ups operam sob intensa pressão, com recursos e tempo limitados. Qualquer conflito - seja entre fundadores, investidores ou clientes - pode desviar o foco e comprometer a sua sobrevivência. Assim, a gestão proativa de riscos jurídicos e a escolha de mecanismos eficazes de resolução de litígios, são pilares da sustentabilidade empresarial



A primeira linha de defesa é a prevenção. Recorrer a contratos genéricos ou redigir acordos de forma apressada, representa um risco elevado. É essencial que, desde a sua fase inicial, a empresa invista numa auditoria jurídica que mapeie todas as suas relações estratégicas, como as que existem entre os fundadores, com os colaboradores-chave, com os investidores e com os parceiros tecnológicos. Uma redação cuidada de cláusulas de governação, direitos de preferência e não concorrência, não só diminui a probabilidade de conflitos, mas também cria um quadro de decisão previsível, essencial para angariar a confiança dos investidores..

Apesar de todos os cuidados, os conflitos podem surgir. O sistema judicial português, apesar de ser a via tradicional para a resolução de conflitos, pode revelar-se moroso e complexo, o que nem sempre se alinha com a agilidade que uma start-up exige. O tempo de resposta do sistema judicial (estatal), somado à publicidade inerente aos julgamentos, pode ser fatal.

É aqui que a **arbitragem** se destaca como um método de resolução de conflitos particularmente adequado ao universo das start-ups, constituindo uma alternativa com as seguintes vantagens claras:

- **Celeridade:** Os processos arbitrais são, por norma, significativamente mais rápidos, permitindo uma resolução ágil das disputas e minimizando o impacto negativo no negócio.
- **Especialização:** As partes podem escolher árbitros com profundo conhecimento técnico do setor (por exemplo, tecnologia, venture capital ou propriedade intelectual), possibilitando uma decisão tecnicamente informada que diminui a imprevisibilidade típica dos litígios complexos.
- **Confidencialidade:** O procedimento arbitral é, geralmente, confidencial, assim assegurando a proteção de informações sensíveis e a reputação da start-up, aspetos cruciais em ambientes fortemente competitivos.
- **Flexibilidade:** As partes têm maior controlo sobre as regras do processo e os prazos, podendo adaptá-los às suas necessidades específicas.
- **Força executória:** As sentenças arbitrais têm a mesma força executória que as decisões judiciais, sendo de cumprimento obrigatório.

Deste modo, uma das medidas preventivas mais eficazes é a inclusão de **cláusulas arbitrais** nos contratos. Ao preverem antecipadamente o recurso à arbitragem em caso de litígio, as start-ups estabelecem um caminho claro para a resolução de potenciais desentendimentos, evitando os inconvenientes de uma disputa em tribunal.

Mas a gestão de riscos não é estática. Tal como um produto evolui, também a matriz de riscos deve ser revista de forma contínua. É fundamental monitorizar as tendências legislativas e regulamentares, em particular em áreas como a proteção de dados e a inteligência artificial.

Em suma, a combinação de prevenção contratual, seleção criteriosa de mecanismos de resolução de conflitos e vigilância regulatória, atua como um verdadeiro "protetor de capital" para as start-ups. Abraçar uma cultura de gestão de riscos e de resolução eficiente de disputas, é um fator de diferenciação que pode determinar se uma promessa de inovação se transforma num caso de sucesso sustentável.

Autoria:

Ana Lickfold de Novaes e Silva



Um novo ecossistema fiscal como ferramenta de capital humano para Startups

A Lei do Orçamento de Estado para 2024¹ introduziu um novo regime fiscal² com vista à atração de capital humano e investimento estrangeiro, bem como talento qualificado, por via da concessão de certos incentivos fiscais. Este novo regime fiscal denomina-se Incentivo Fiscal à Investigação Científica e Inovação (também conhecido por "IFICI" ou "RNH 2.0"³) e é aplicável a trabalhadores e membros de órgãos estatutários de empresas certificadas como startups, nos termos legalmente definidos.

O IFICI é um regime de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares ("IRS"), consubstanciando um tratamento fiscal mais favorável face ao regime geral de IRS, o qual pode ser resumido do seguinte modo: (i) rendimentos de trabalho dependente ("salários") e rendimentos profissionais ou empresariais ("recibos-verdes") beneficiam de uma taxa especial de 20%⁴ e (ii) os rendimentos de fonte estrangeiro são totalmente isentos de tributação⁵.

Em geral, para que um trabalhador ou membro de órgão estatutário possa aceder a este regime deverá cumprir três grupos de critérios:

a. Critério pessoal - Não ter qualificado como residente fiscal em Portugal durante, pelo menos, cinco anos e tornar-se residente, para efeitos fiscais, em Portugal;

b. Critério profissional - ter uma formação académica relevante⁶, ter um vínculo laboral (ou ser membro de órgão estatutário) com uma entidade portuguesa e, em alguns casos, desempenhar uma profissão altamente qualificada;

c. Critério da entidade empregadora - a entidade empregadora deve desempenhar uma atividade num sector económico relevante⁷ ou possuir uma determinada certificação - o caso das start-ups.



¹ Lei n.º 82/2023, de 29 de dezembro.

² Por via do aditamento do artigo 58.º-A ao Estatuto dos Benefícios Fiscais ("EBF").

³ Por ter vindo substituir o antigo regime do Residente Não Habitual, revogado também pela Lei do Orçamento de Estado para 2024.

⁴ Ao invés da aplicação das taxas progressivas de IRS até 48%, assim como da taxa adicional de solidariedade que varia entre 2,5% e 5% para rendimentos coletáveis superiores a €80.000,00.

⁵ Com exceção de pensões e rendimentos provenientes de paraísos fiscais (ou seja, entidades não residentes domiciliadas em país, território ou região sujeitos a um regime fiscal claramente mais favorável, constante de lista aprovada por portaria do membro de Governo responsável pela área das finanças - Portaria n.º 150/2004, de 13 de fevereiro). Estes últimos sujeitos a uma tributação à taxa de 35%.

⁶ Em alguns casos, exige-se 3 anos de experiência profissional.

⁷ A este respeito, atente-se à Portaria n.º 351/2024/1, de 23 de dezembro, ao Aviso AICEP n.º 5309/2025/2 e ao Aviso IAPMEI n.º 4812/2025/2, que concretizam quais são consideradas as profissões altamente qualificadas, assim como as atividades comerciais desenvolvidas pelas entidades portuguesas que são consideradas relevantes para a económica nacional.

Aplica-se independentemente da nacionalidade, beneficiando, de igual modo, nacionais portugueses que cumpram todos os critérios referidos.

No caso em particular das startups, qualquer trabalhador (independentemente da atividade ou cargo exercido) ou membro de órgão estatutário de uma start-up - desde que devidamente certificada - poderá beneficiar deste regime fiscal especial, considerando que os demais critérios legais estão cumpridos: em particular, tornar-se residente fiscal em Portugal depois de cinco anos a residir no estrangeiro.

Ao assumir um posto de trabalho ou tornar-se membro de órgão estatutário, será, em princípio, elegível para o IFICI e, conseqüentemente, poderá beneficiar de uma taxa especial e de isenções de tributação sobre rendimentos de fonte estrangeira.

Os pedidos de enquadramento no regime especial do IFICI são apreciados pela Start-up Portugal, sendo as respetivas decisões comunicadas à Autoridade Tributária e Aduaneira⁸.

Paralelamente, este novo ecossistema fiscal das startups em Portugal sai reforçado pelo novo regime de StockOptions⁹ que visou a captação e retenção de talento tendo em consideração as especificidades deste setor, assim como o risco associado a estes investimentos.

De forma resumida, os ganhos derivados dos planos de opções atribuídos por startups aos seus colaboradores¹⁰ são tributados à taxa de 28% (sem prejuízo da opção pelo englobamento e sujeição às taxas progressivas de IRS), sendo que apenas metade do ganho é tributado - o que redundará na aplicação prática de uma taxa de 14%.

Contrariamente ao regime geral que estabelece dois momentos distintos: o primeiro, no momento do exercício da opção enquanto rendimento de trabalho dependente (sujeito às taxas progressivas de IRS), e, o segundo, no momento da alienação do título, enquanto mais-valia mobiliária (sujeito à taxa de 28%, sem prejuízo da aplicação do englobamento obrigatório¹¹ ou da redução da base tributável, se o título for detido por um período superior a dois anos e seja admitido à negociação¹²) este regime especial reduz a complexidade e a correspondente carga fiscal porquanto não existe tributação aquando do exercício da opção, sendo o facto gerador de imposto deferido para um dos três momentos: (i) alienação do título; (ii) perda de qualidade de residente em território português ou (iii) transmissão gratuita do título. Apenas em qualquer um destes momentos nascerá a obrigação tributária de pagamento de imposto.

Em conclusão, temos vindo a assistir à construção e reforço de um novo ecossistema fiscal favorável para as startups e seus trabalhadores, fatores cruciais para a captação e retenção de talento português e estrangeiro, ciente do risco inerente à aposta neste setor e ao vasto número de entidades embrionárias que nele atuam - contribuindo-se, assim, para um aumento e fortalecimento do rendimento dos colaboradores e investidores.

Autoria:

Gonçalo Brites da Silva

⁸ Que, por sua vez, comunica ao interessado a decisão.

⁹ Aprovado pela Lei n.º 21/2023, de 25 de maio.

¹⁰ Não beneficiam deste regime os membros de órgãos estatutários e os sócios que tenham uma participação social não inferior a 20%.

¹¹ Caso o título tenha sido detido por um período inferior a 365 dias e o rendimento coletável anual (incluído o saldo das mais-valias) seja superior ao último escalão do IRS.

¹² Ou partes de organismos de investimento coletivo abertos, nos termos no número 5 do artigo 43.º do Código do IRS.

Portugal, hub de inovação e empreendedorismo

Caminhos Legais de Imigração

Portugal consolidou-se como um verdadeiro hub de inovação e empreendedorismo, atraindo startups, investidores e profissionais de todo o mundo. Combinando qualidade de vida, um ecossistema tecnológico em expansão e proximidade aos principais mercados europeus, o país tornou-se um destino estratégico para quem deseja desenvolver negócios globais ou estabelecer uma nova base de vida.

Fatores como o clima, a gastronomia, o património cultural, a elevada segurança, os custos competitivos para instalação de empresas, os incentivos fiscais e, sobretudo, as diversas modalidades de vistos existentes consolidam Portugal como centro de inovação para quem quer viver e empreender na Europa.

Para transformar esse potencial em realidade, é essencial conhecer alguns dos caminhos legais de imigração disponíveis.

Nómadas Digitais

O visto para o exercício de atividade profissional prestada de forma remota é destinado a profissionais fora da União Europeia que desejam viver em Portugal enquanto trabalham para empresas estrangeiras. Exige autorização da empresa para trabalho remoto e comprovação de rendimentos mensais de pelo menos quatro vezes o salário mínimo português.

Startup Visa

A autorização de residência para imigrantes empreendedores, o Startup Visa, permite a residência a quem pretende desenvolver projetos inovadores

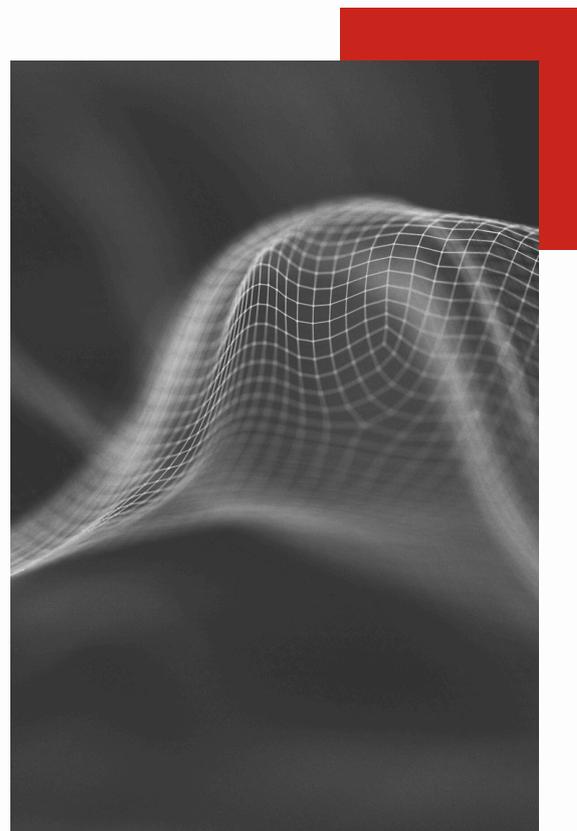
em incubadora certificada, que tenha um novo conceito de mercado, uma nova tecnologia, um forte potencial de crescimento, sendo potencialmente um negócio escalável e com capacidade de gerar emprego qualificado.

Tech Visa

Destinado a empresas tecnológicas e inovadoras, a autorização de residência para atividade altamente qualificada - Tech Visa - facilita a contratação de profissionais altamente qualificados de países terceiros, para que estes possam aceder a empregos criados pelas empresas nacionais de forma simplificada.

Profissionais altamente qualificados para atividade subordinada ou independente

Esta modalidade de visto permite a residência a profissionais especializados em áreas como tecnologia da informação e comunicação, engenharia, pesquisa científica, entre outras, possibilitando o exercício legal da profissão em Portugal.



Autorização de Residência para Investimento ARI (Golden Visa)

O Golden Visa destina-se a cidadãos fora da União Europeia que desejam obter residência sem alterar necessariamente o seu domicílio fiscal e sem a necessidade de se realocarem a Portugal em tempo integral, bastando cumprir a permanência mínima de sete dias por ano dentro da validade do seu título de residência. A legislação prevê que o investimento seja realizado através de fundos de investimento, preservação do património cultural, investigação científica ou artística e criação de postos de trabalho.

Seja como nómada digital, empreendedor ou profissional qualificado, é fundamental garantir que o processo de legalização cumpra todos os requisitos legais, assegurando uma imigração segura e tranquila. Com os diversos tipos de vistos, Portugal é uma porta de entrada para novas oportunidades de vida e de negócios.

Os programas de vistos permitem a livre circulação no Espaço Schengen, consoante as limitações previstas na legislação, o reagrupamento familiar em determinadas modalidades, acesso à saúde, inserção no mercado de trabalho português e, após o cumprimento do período legal de residência, a possibilidade de obter a nacionalidade portuguesa através da comprovação do tempo de residência exigido por lei.

Autoria:

Melaine Hellwig



Aplicações de inteligência artificial no âmbito de apostas desportivas

Em Portugal, no 1.º trimestre de 2025, as apostas desportivas à cota representaram 40,4% do total da receita bruta desse período, que atingiu um valor total de 284,7 milhões de euros¹. Os vários casos de uso da inteligência artificial (IA) em apostas desportivas poderão não só alargar o número de apostadores como tornar a experiência de apostar mais interativa.

No âmbito das apostas desportivas no 1.º trimestre do ano destacam-se as referentes à modalidade do Futebol, representando 71,2% do total das apostas desportivas, seguido pelas modalidades do Ténis e do Basquetebol.

Uma das aplicações mais evidentes da IA no campo das apostas desportivas, nomeadamente futebolísticas, é na previsão de resultados dos jogos. Os modelos de inteligência artificial, ao conseguirem analisar grandes volumes de dados de jogos anteriores, bem como estatísticas dos jogadores e das equipas, velocidade dos remates, número de passes, e até variáveis externas como o clima numa determinada partida, podem gerar probabilidades de resultados dos jogos mais fidedignas.

As startups focadas na recolha de dados desportivos que consigam traduzir esse poder analítico em interfaces simples e insights úteis para o apostador têm a oportunidade de oferecer recomendações personalizadas, simulações em tempo real e até alertas de valor em apostas. A título de exemplo, a transmissão televisiva dos jogos do Euro 2024 pela

BBC incluía diversas estatísticas dos jogadores, que foram potenciadas por inteligência artificial², permitindo que a experiência de visualização do jogo se tornasse mais interativa e informativa não só para os adeptos, mas também para quem estivesse a apostar nos jogos dessa competição.

Para os operadores de casinos online, a inteligência artificial também pode ajudar na deteção de fraude, gestão do risco e cumprimento com requisitos de compliance. Algoritmos de deteção de anomalias podem ser capazes de identificar padrões suspeitos de apostas que possam indiciar manipulação de resultados ou fraude. Além disso, podem ser desenvolvidas ferramentas de IA para apoiar na promoção do jogo responsável, identificando sinais de comportamento compulsivo, alertando automaticamente os operadores de casinos online para o comportamento destes jogadores.



¹ Lei n.º 82/2023, de 29 de dezembro.

² AI in sport with Stats Perform: The AI-powered toolkit that enriched BBC Sport's Euro 2024 coverage - SportsPro

No campo da automação de trading e definição de odds, as ferramentas de IA podem substituir ou complementar a atividade dos traders humanos, ajustando as probabilidades em tempo real, reagindo a cada nova variável, como uma substituição de jogadores, uma lesão ou um aumento súbito no volume de apostas. Isso garante uma maior precisão, rapidez e eficiência operacional, reduzindo custos e aumentando margens.

Um dos grandes desafios é o acesso a dados de qualidade, que é essencial para treinar modelos de IA robustos, e nem sempre essa informação está disponível de forma simples ou acessível. Têm surgido cada vez mais startups na área de sports data têm surgido, e é expectável que este número continue a aumentar com o avanço na área da inteligência artificial.

Assim, a IA pode transformar o setor das apostas desportivas em múltiplas frentes: prever resultados com maior rigor, personalizar a experiência do apostador, auxiliar no cumprimento de requisitos de compliance e automatizar operações. Para operadores de casinos online e para startups de recolha e análise de dados desportivos, explorar as várias aplicações práticas de IA não é apenas uma vantagem competitiva, mas uma condição essencial para acompanhar o ritmo de transformação da indústria das apostas desportivas.

Autoria:

Inês Bragança Gaspar



Cumprir e prevenir:

Um Unicórnio a Galope

No universo acelerado e competitivo das *start-ups*, onde a inovação dita o ritmo, o famoso *compliance* é frequentemente visto como uma preocupação secundária. Mas esse olhar está a mudar.

Hoje, a adoção de programas de prevenção é muito mais do que um requisito legal; é uma condição para a empresa sobreviver. A implementação de mecanismos de conformidade permite antecipar riscos legais e proteger a reputação das empresas, enquanto consolida a confiança de investidores, parceiros e clientes, principalmente no mercado internacional.

O que está realmente em causa?

A lei portuguesa impõe obrigações claras e exigentes, com impacto direto na atividade das *start-ups*. Destacam-se três regimes fundamentais:

- Lei de Prevenção e Combate ao Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo (Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto);
- Regime Geral de Prevenção da Corrupção (Decreto-Lei n.º 109-E/2021, de 9 de dezembro);
- Regime Geral de Proteção de Denunciantes (Lei n.º 93/2021, de 20 de dezembro).

A finalidade é clara - prevenir riscos, promover a ética e reforçar a confiança, através das seguintes medidas:

- Adoção de programas de *compliance* proporcionais à dimensão e natureza da atividade;

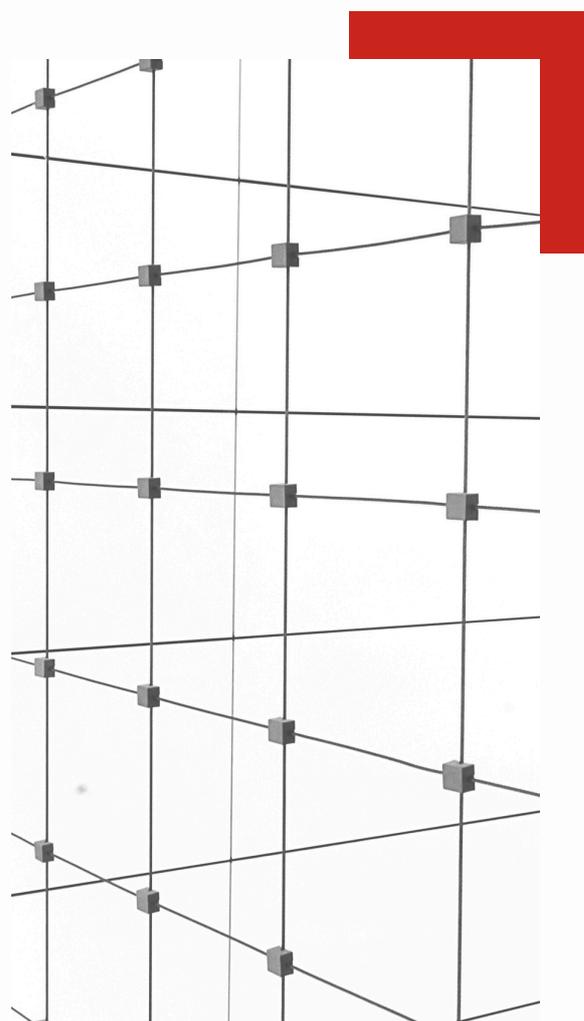
- Implementação de canais de denúncia seguros e eficazes, que garantam anonimato e proteção do denunciante;
- Identificação e adoção de medidas preventivas de riscos legais e operacionais

Start-Up Compliant: o novo perfil que o mercado exige

Uma *start-up* que cumpre e previne:

- Está preparada para auditorias e processos de *due diligence*;
- Torna-se mais atrativa para investidores;
- Reforça a sua credibilidade junto de parceiros e clientes.

O *compliance* deixou de ser um requisito de grandes empresas - é agora um fator crítico de competitividade e acesso ao mercado e, sobretudo, para *start-ups*.



Ignorar tem custos. E são altos!

As consequências do incumprimento podem ser devastadoras. As coimas variam conforme o regime aplicável, mas podem atingir valores muito significativos:

- Lei de Prevenção e Combate ao Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo: coimas até 5.000.000,00€;
- Regime Geral de Prevenção da Corrupção: coimas até 44.891,81€;
- Regime Geral de Proteção de Denunciantes: coimas até 250.000,00€.

Start-up Compliant: um selo de confiança

O *compliance* já não é só uma obrigação - é um selo de confiança, uma prova de maturidade e o combustível certo para escalar com solidez o mundo empresarial. As *start-ups* que o adotam não ficam para trás: galopam rumo ao Unicórnio.

Autoria:

Ana Raquel Conceição
Teresa Gomes e Carneiro



Start-ups, Fintechs e Instituições de Moeda Eletrónica:

Um Ecossistema em Expansão e Transformação em Portugal

O ecossistema fintech português tem registado uma evolução notável, impulsionado pela inovação tecnológica, pela regulação europeia e pelo crescente interesse de investidores nacionais e internacionais. Neste cenário, as Instituições de Moeda Eletrónica (IMEs) destacam-se como protagonistas da digitalização dos serviços financeiros, oferecendo soluções que desafiam os modelos bancários tradicionais.

Portugal tem-se afirmado como um hub emergente de fintechs na Europa, com iniciativas como o Portugal FinLab e o Sandbox Market4Growth da CMVM, que demonstram o compromisso das autoridades em promover um ambiente regulatório mais inclusivo e adaptável. Estas medidas têm permitido às IMEs e outras fintechs navegar com maior segurança jurídica num setor altamente regulado.

A entrada em vigor dos regulamentos europeus MiCA (Markets in Crypto-Assets) e DORA (Digital Operational Resilience Act) em 2024 e 2025, respetivamente, trouxe novos desafios e oportunidades. O MiCA estabelece um quadro legal para criptoativos e prestadores de serviços relacionados, enquanto o DORA exige que todas as instituições financeiras reforcem a sua resiliência operacional digital. Para estas entidades, as novas normas representam não apenas uma exigência regulatória, mas também uma oportunidade de diferenciação através da conformidade e da inovação tecnológica.

Apesar da crescente regulação, as IMEs têm demonstrado capacidade de adaptação, integrando

tecnologias como inteligência artificial para melhorar a gestão de risco, a deteção de fraude e a personalização de serviços. Esta agilidade tecnológica, aliada à sua estrutura operacional mais leve, torna-as particularmente atrativas para start-ups e scale-ups que procuram escalar rapidamente em mercados competitivos.

O financiamento tem sido um motor essencial para o crescimento das fintechs. Até 2021, as 30 principais fintechs portuguesas arrecadaram mais de 437 milhões de euros, com 31% do investimento proveniente de investidores internacionais, sobretudo dos EUA. Em 2024, esse valor ultrapassou 1 mil milhão de euros, refletindo o aumento da confiança no setor. A capacidade de execução, o talento e a relevância das soluções propostas são os principais fatores valorizados pelos investidores.



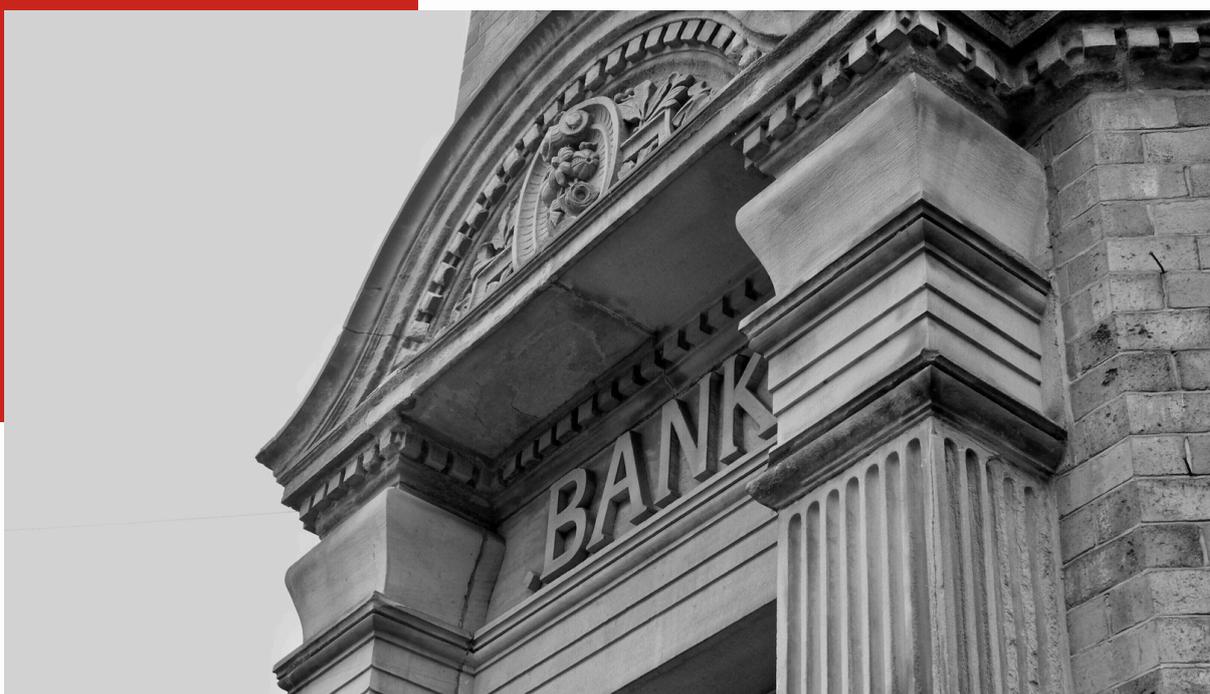
A integração de inteligência artificial nas fintechs é uma tendência crescente, com aplicações em scoring de crédito, deteção de fraude, gestão de risco e personalização de serviços. A entrada em vigor do AI Act em 2025 exigirá das IMEs e demais fintechs maior rigor na utilização de IA, promovendo práticas éticas e transparentes.

Por fim, o novo regime de gestão de ativos e o crescimento dos fundos de investimento alternativos têm impulsionado a criação de fundos especializados em criptoativos e Web3. Esta evolução está a transformar o panorama do capital de risco em Portugal, tornando-o mais ágil e orientado para a tecnologia.

Em suma, as start-ups fintech portuguesas estão a consolidar-se como protagonistas de uma nova era financeira em Portugal, marcada pela inovação, pela colaboração e pela adaptação regulatória. Com um ecossistema cada vez mais robusto e internacionalizado, Portugal posiciona-se como um terreno fértil para o crescimento sustentável das fintechs.

Autoria:

Nuno Castelão



Boas Intenções, Más Práticas:

As Startup e o desconhecimento do Direito da União Europeia

As startup têm-se afirmado nos últimos anos como agentes de mudança, impulsionando a inovação, o desenvolvimento tecnológico e a modernização. Este dinamismo é particularmente visível no contexto da União Europeia ("UE"), onde o ecossistema empreendedor é hoje um motor de competitividade e crescimento económico.

Mas a relevância dessas empresas no mercado não as deve fazer ignorar a necessidade do cumprimento rigoroso das normas do ordenamento jurídico da UE. O qual, por outro lado, lhes oferece oportunidades, quer em matéria de vias de recurso quer por uma melhor compreensão da conformidade da legislação nacional com as normas europeias (vg. a boa transposição das diretivas europeias).

Se, por um lado, o desconhecimento dessas normas pode conduzir à adoção involuntária de práticas contrárias às regras aplicáveis, favorecer comportamentos anti concorrenciais, levando até à aplicação de coimas, por outro, impede o aproveitamento pleno das oportunidades criadas pelo direito europeu – que tem primado sobre o direito nacional.

A título de exemplo, no âmbito do direito da concorrência, as startup podem, por simples desconhecimento, partilhar informações sensíveis com concorrentes, seja bases de dados de clientes, políticas de preços, margens ou planos de expansão, em contextos informais como eventos do setor, grupos de mensagens (como o whatsapp) ou redes de networking.

Caso essa partilha leve ao desregular do mercado, ameaçar fazê-lo ou mesmo que não o faça, as autoridades da concorrência podem sancionar as empresas em causa, independentemente da sua dimensão.

Ainda, ao contratar com clientes, parceiros ou investidores, deverão evitar incluir cláusulas de exclusividade, fidelização ou não concorrência sem a devida justificação objetiva e sem avaliar a sua conformidade com o Direito da União. Tais condutas também podem configurar práticas anti concorrenciais puníveis pelas autoridades da concorrência competentes.

Por outro lado, o recurso a apoios públicos pelas start-ups deve ser compatível com o quadro jurídico da UE, destacando-se os dirigidos à inovação, à transição digital ou à sustentabilidade ambiental. Está em causa, nomeadamente, o artigo 107º do Tratado do Funcionamento da UE, que proíbe auxílios de Estado que falseiem ou ameacem falsear a concorrência, favorecendo certas empresas. Finalmente, as start-up devem saber como agir se qualquer empresa com maior poder de mercado bloquear, dificultar o acesso ao mercado ou copiar funcionalidades que lhes pertencem. Sempre que se justifique, deveriam denunciar eventuais práticas anti concorrenciais às autoridades competentes, incluindo situações relacionadas com gatekeepers em plataformas digitais detentoras de poder significativo no mercado, nos termos do Regulamento dos Mercados Digitais.



E se em matéria de direito da concorrência é essencial conhecer em pormenor as regras de Direito da UE aplicáveis, o mesmo se estende a outros setores e áreas do direito, regulando inúmeras políticas e estipulando princípios fundamentais que todos, das jurisdições nacionais às empresas e aos próprios cidadãos, devem respeitar.

O Direito da UE não deve ser entendido como um obstáculo, mas como uma alavanca e um instrumento de apoio ao desenvolvimento empresarial.

Ao integrar o conhecimento sobre o Direito da UE nas suas práticas quotidianas, as empresas, de qualquer dimensão, estarão a dar um passo decisivo para assegurar um crescimento sólido, sustentável, inovador e plenamente alinhado com as exigências da legislação europeia, afastando, assim, a possibilidade de sanções e aproveitando as oportunidades criadas.

Autoria:

Matilde Agostinho



Stock Options

Incentivos à Retenção de Talento em Startups

Um dos principais desafios enfrentados por qualquer startup é atrair e reter profissionais qualificados, principalmente nas fases iniciais. Uma estratégia bastante utilizada, sobretudo por startups tecnológicas, é a implementação de Planos de Stock Options.

As *stock options* conferem ao colaborador um direito (e não uma obrigação) de opção de aquisição de participações sociais de uma determinada empresa por um preço previamente definido (preço de exercício) que, tipicamente, corresponde ao valor das participações sociais no momento da atribuição das *stock options*. Este direito de opção poderá ser exercido, decorrido um determinado período ou verificadas certas condições.

O incentivo à retenção de talento é reforçada através do “*vesting*” – aquisição progressiva de *stock options* ao longo do tempo – e de períodos de carência (denominados “*cliff*”), que condicionam a atribuição das *stock options*. Assim, para obter a totalidade das *stock options*, o colaborador deve permanecer na empresa durante um determinado período de tempo.

Dos vários os incentivos ao recurso aos Planos de *Stock Options*, destacam-se os seguintes:

- **Mais Valias**

É um mecanismo que permite alinhar os interesses entre os founders e os colaboradores – se o volume de negócios da empresa crescer e as participações sociais valorizarem, as opções tornam-se mais valiosas.

Eleva, assim, o sentimento de pertença e de responsabilidade dos colaboradores, pois, existindo a possibilidade de se tornarem sócios ou acionistas da empresa com a qual colaboram, aumenta o seu compromisso para com a mesma e pode reduzir a probabilidade de procurar oportunidades de emprego noutros locais.

- **Competitividade**

A implementação de um Plano de *Stock Options* pode também ser uma vantagem competitiva face a outras startups, na medida em que poderá equilibrar a diferença de salários entre duas empresas: como as *stock options* não implicam um custo imediato para a empresa, é possível, desta forma, oferecer aos colaboradores uma compensação mais atrativa sem comprometer a liquidez da empresa no momento da contratação.

- **Fiscais**

A Lei n.º 21/2023, de 25 de maio, introduziu um regime fiscal especial no caso do Plano de *Stock Options* seja atribuído por entidades que sejam consideradas como startups ao abrigo dessa Lei, bem como outras entidades, tais como PME's.



De acordo com este regime, os colaboradores a quem tenham sido atribuídas *stock options* e que sejam titulares dos direitos sobre essas ações durante um período mínimo de um ano, beneficiam da aplicação de uma taxa de 28% incidente sobre apenas 50% dos ganhos.

Sem prejuízo dos benefícios referidos, é necessário ter alguns dos cuidados prévios à implementação de um Plano de *Stock Options* por uma startup, nomeadamente:

- Redação de um Plano de Stock Options bem estruturado, que defina todas as suas condições, nomeadamente quais os períodos de *vesting* e *cliff*, o limite para exercer este direito, se e em que condições é que as stock options podem ser transmitidas a um terceiro, bem como critérios de saída do colaborador, distinguindo entre um *“good leaver”* ou um *“bad leaver”*.

- Verificação dos requisitos necessários para aplicação do regime especial da Lei n.º 21/2023;
- Conformidade com os estatutos e possíveis acordos parassociais, nomeadamente verificação da existência de direitos de preferência ou necessidade consentimento prévio à criação e/ou alienação de quotas ou à emissão e/ou transmissão de ações.

Assim, um Plano de Stock Options bem desenhado pode ser um poderoso motor de atração, retenção e motivação de talento, capaz de alinhar interesses entre todos os participantes de uma startup e impulsionar o seu crescimento.

Autoria:

Carolina Ribeiro Santos
Inês Bragança Gaspar



AI Ready:

Quick Wins para Start-ups que Querem Escalar com Responsabilidade

Com a aprovação do AI Act, a União Europeia deu um passo firme no sentido de regular a Inteligência Artificial com base em risco, confiança e transparência. Para as start-ups tecnológicas, esta nova realidade levanta uma pergunta crítica: como podemos crescer com agilidade sem comprometer a conformidade legal?

A boa notícia? É possível começar com medidas simples, eficazes e proporcionadas à fase de desenvolvimento de cada start-up.

Apresentamos aqui 6 quick wins, concretos e imediatamente aplicáveis, que ajudam a alinhar o negócio com o AI Act - e a construir credibilidade junto de investidores, parceiros e clientes.

1. Mapear a presença de IA no produto ou serviço

Mesmo que a tecnologia ainda se encontre em fase piloto, é essencial verificar se a solução incorpora funcionalidades que permitam classificá-la como um Sistema de IA, à luz do AI Act. Avaliar o risco que o sistema representa para os direitos fundamentais é, igualmente, determinante, uma vez que tal definirá a sua legalidade, bem como os requisitos e obrigações aplicáveis.

Considerando, ainda, que o AI Act também se aplica aos Modelos de IA de Finalidade Geral, importa identificar quando está em causa um modelo deste tipo e se este apresenta risco sistémico - situação que implicará o cumprimento de obrigações adicionais.

Mapear a presença de IA e analisá-la através de uma lente regulatória é crucial para antecipar riscos e definir uma estratégia que permita inovar com responsabilidade e confiança, assegurando a conformidade legal desde a fase de conceção.

2. Identificar o papel da start-up no ecossistema de IA

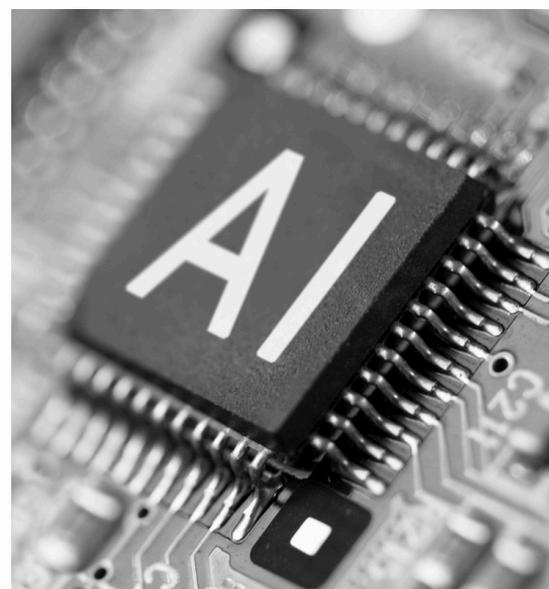
O AI Act distingue as obrigações consoante o papel:

- **Provider** - desenvolve ou disponibiliza o sistema de IA sob o seu nome ou marca.
- **Deployer** - implementa o sistema na sua atividade, mesmo sem o desenvolver.

A correta identificação permite saber quais os deveres aplicáveis - desde requisitos técnicos até deveres de transparência e supervisão.

3. Estabelecer uma governance mínima de IA

Não é preciso criar estruturas pesadas. Medidas como designar uma pessoa responsável pela IA, desenvolver uma nota interna com os princípios adotados pela organização para o uso responsável de IA, registar decisões-chave e definir critérios para validar casos de uso são excelentes pontos de partida para cultivar uma cultura de IA responsável e revelam, ainda, maturidade regulatória.



4. Rever contratos com fornecedores de tecnologia

Ao contratar soluções tecnológicas com IA integrada (ex. SaaS, APIs, plataformas), é fundamental garantir que os contratos preveem:

- responsabilidade por falhas ou erros do sistema,
- acesso à documentação técnica e logs,
- garantias mínimas de conformidade com o AI Act e o RGPD.

5. Reforçar a transparência junto dos utilizadores

Se a start-up disponibiliza interfaces de IA (como assistentes conversacionais, sistemas de decisão ou motores de recomendação), é essencial cumprir os deveres de transparência previstos no AI Act

6. Testar com flexibilidade regulatória, através de Sandboxes

As sandboxes representam uma oportunidade para as startups: validar soluções antes da comercialização, reforçar a credibilidade regulatória e mostrar a investidores, parceiros e clientes que estão a jogar para ganhar - e dentro das regras.

São ambientes controlados que permitem testar Sistemas de IA, especialmente aqueles classificados

como de risco elevado, sob a supervisão, orientação e acompanhamento das autoridades nacionais. Proporcionam orientação prática para a aplicação da regulamentação e conferem flexibilidade regulatória, aliviando determinados requisitos e obrigações, sob condições específicas.

As vantagens são inúmeras e o AI Act prevê condições específicas que facilitam o acesso das startups às sandboxes, como o acesso gratuito, a simplificação de procedimentos administrativos e o apoio em documentação, certificação e instalações de testagem. São, assim, uma verdadeira porta de entrada para inovar com segurança e chegar mais rápido ao mercado.

AI ready

Estar "AI ready" deixou de ser um tema exclusivo das grandes empresas. As start-ups que integram desde o início princípios de responsabilidade, conformidade e governança não só reduzem riscos futuros, como reforçam a confiança do mercado e ganham tração com investidores. Na Startup World Cup Portugal, reforçamos o nosso compromisso em apoiar o ecossistema com soluções jurídicas concretas, que não travam a inovação - mas ajudam a fazê-la escalar com segurança.

Autoria:

Joana Pinto
Marta Beleza Costa

