

ID: 120155233

17-11-2025

MIGUEL PINA MARTINS CHAIRMAN DA SCIENCE4YOU

# Os altos e baixos de um empreendedor

A empresa atravessou crises profundas mas soube adaptar-se e manter-se como referência europeia nos brinquedos educativos.

FILIPE S. FERNANDES

A trajetória da Science4You é marcada por diferentes fases e desafios. Começou como uma empresa com capital de risco, muito focada no crescimento de vendas, chegando a ter 60 lojas e quiosques em Portugal, Espanha e Reino Unido. O pico de vendas ocorreu em 2017, com 27 milhões de euros, impulsionado pelo facto de a empresa ser, até então, a única produtora da Europa de slime (acessórios para moldar).

Em 2018, a empresa enfrentou o seu primeiro grande revés. Em novembro de 2018, a Science4You anunciou a venda em Bolsa de 45% do capital, mas o IPO foi cancelado em janeiro de 2019. Não foi a única empresa que então falhou a entrada no mercado de capitais. O impacto nos resultados de 2019 foi significativo, mas agravado por outros fatores externos.

“Para além do problema do IPO, tivemos a falência da Toys R Us, que vendia 10% dos brinquedos do mundo. Afetou-nos em largos milhares de euros, mas, acima de tudo, impactou muito os nossos distribuidores no mundo e, dos sete com quem trabalhávamos, cinco faliram”, explicou Miguel Pina Martins.

Esta conjuntura forçou uma mudança estratégica radical. “Tínhamos uma estratégia de vendas, vendas, vendas. Quando falhámos o levantamento de capital com a entrada em bolsa, mudámos o chip. Agora tínhamos que nos focar em cash”, explica Miguel Pina Martins.

A nova abordagem trouxe uma quebra deliberada nas vendas.

“Em vez de encher as prateleiras ao máximo, decidimos entregar apenas o que conseguíamos mesmo vender. Em vez de termos mil brinquedos numa loja e vendermos 600 ou 700, passámos a pôr 600 ou 700 e vendíamos 500. Era uma estratégia para conseguir captar mais cash”, revelou o actual chairman da Science4You.

Quando a empresa começava a endireitar as contas, surgiu a pandemia. Deixou de haver festas de aniversário para as crianças, os quiosques e as lojas encerraram, as pessoas estavam confinadas em casa, as receitas caíram a pique. A solução passou pela diversificação de produtos.

“Nessa altura, pensámos no que era possível vender e começámos a produzir álcool gel”, contou. “A nossa fábrica tinha uma sala para produção de perfumes e sabonetes. Faltavam frascos em Portugal, então queriam-nos pedir os frascos que usávamos nos brinquedos para colocar álcool gel. Se temos os frascos, que é o que falta, vamos arranjar o álcool e juntamos a glicerina, porque também fazíamos os sabonetes”.

Outro produto inesperado foram os óculos de proteção. Miguel Pina Martins recorda o momento: “Liga-me um médico, meu amigo, do Hospital da

Luz, a dizer que estava em casa com o filho a brincar com um brinquedo da Science4You, e viu que tínhamos óculos de proteção. Pre-

cisava destes óculos porque, no hospital, usavam óculos de mergulho”. Os óculos produzidos pela Science4You em Portugal eram certificados e não havia mais ninguém no país a fazer óculos de proteção. Passadas três horas, vendiam 10 mil óculos de proteção ao Hospital da Luz.

Esta adaptação foi crucial para a sobrevivência. “Não foi inteligência, foi sobrevivência. As vendas dos brinquedos caíram muito e tivemos que arranjar uma maneira de nos safar”, reconhece com franqueza Miguel Pina Martins.

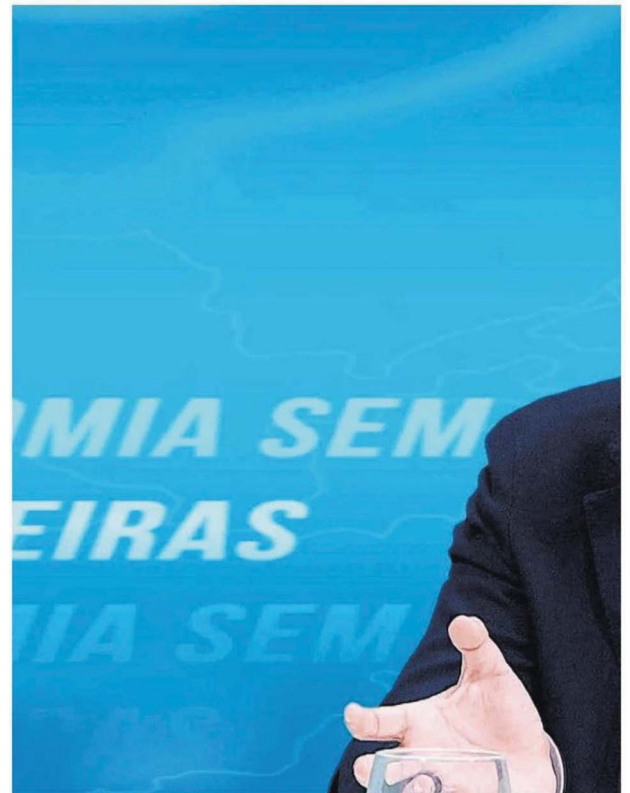
## A empresa portuguesa que mais vende na Amazon

Em 2021, durante o segundo confinamento, a Science4You tomou outra decisão estratégica importante. “Decidimos fechar as lojas todas e focar a empresa no e-commerce, sobretudo na Amazon, onde ainda hoje somos a somos a empresa portuguesa que mais vende na Amazon. Ninguém sabia quantos confinamentos teríamos”, justifica Miguel Pina Martins.

Os resultados da estratégia digital são evidentes. “Nos Estados Unidos, temos armazém e escritório em Los Angeles, e que nos faz ter mais crescimento. Neste momento, estamos a crescer 35% no e-commerce. Este ano tudo indica que vai ser um ano muito bom”, confia Miguel Pina Martins.

Manter a equipa motivada durante as crises foi um dos maiores desafios. A empresa tem cerca de 100 trabalhadores, tendo descido de um máximo de 130 em 2018, mas já recuperou em relação aos anos da pandemia em que ficaram reduzidos a 90 trabalhadores.

“Quando estamos em dificuldade, temos que ter uma liderança muito servidora”, refere Miguel Pina Martins. A sua abordagem



Miguel Pina Martins diz que o primeiro grande revés da empresa foi o

passou pela transparência radical. “Temos que ser muito transparentes, comunicar e escutar muito as pessoas, porque numa empresa como a Science4You, as pessoas são o bem mais valioso”. O resultado desta ação foi a manutenção do núcleo essencial da equipa.

Em 2022, a empresa teve uma nova estrutura acionista, com a entrada da Athena Equity Partners. Em 2025, realizou-se um Management Buy-Out, com a equipa de gestão a adquirir o controlo acionista da empresa. “Não teve um impacto muito grande, porque as

pessoas que estão a gerir são as mesmas”, explica Miguel Pina Martins.

“A estratégia está montada desde 2020, 2021: e-commerce, e-commerce, e-commerce. Este ano já vamos ter mais vendas online do que vendas offline, no chamado brick and mortar”. O foco geográfico mantém-se claro. “Mantemos um foco grande no crescimento do e-commerce nos Estados Unidos, porque é o país do e-commerce. O Walmart, e agora também a Target, essa é a estratégia dos próximos tempos”. ■



Programa Economia Sem Fronteiras. Ao domingo, de manhã, no Now. Conteúdos podem ser consultados em Economia Sem Fronteiras, no site do Negócios

ID: 120155233

17-11-2025

# Science4You: da rifa universitária ao sucesso global

Miguel Pina Martins transformou um projeto académico que foi sorteado numa referência europeia dos brinquedos educativos.

Fundada em 2008, a Science4You é uma das histórias mais emblemáticas do empreendedorismo científico português. O criador foi Miguel Pina Martins, licenciado em Finanças pelo ISEG, que fundou a empresa com 22 anos, em parceria com a Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, e foi CEO da Science4You até este ano, quando passou a chairman, mantendo-se ligado à estratégia e visão de longo prazo da empresa.

"A Science4You foi-me rifa da", recorda Miguel Pina Martins sobre os primórdios da empresa. "Na altura, estava a estudar no ISCTE, a tirar Finanças com especialização em Gestão, e havia uma parceria entre a Faculdade de Ciências e o ISCTE. Na prática, a Faculdade de Ciências dava as ideias e o ISCTE, enquanto escola de gestão, montava os planos de negócio".

O grupo de oito estudantes ficou inicialmente desapontado com o projeto sorteado. "Tirámos uma rifa que dizia kits de Física, o que nos deixou bastante tristes porque não era propriamente a coisa mais sexy, especialmente quando o grupo da frente tinha algo como um camião do lixo com uma enzima que consumia o lixo, e o outro tinha uma bactéria que permitia que os campos de golfe consumissem menos 30% da água", recordou Miguel Pina Martins.

As tentativas de mudar de

projeto foram infrutíferas. "Fomos falar com o professor para fazer uma coisa diferente, mas ele acabou por nos dar um ultimato: ou fazemos os kits de Física, ou não acabamos o curso".

## O momento decisivo

A viragem aconteceu quando a equipa visitou a Faculdade de Ciências. "Quando vimos o material de laboratório ficámos ainda mais tristes porque era material muito interessante, mas para pessoas que estavam a estudar Finanças não era propriamente a coisa mais sexy", admite Miguel Pina Martins. "Mas vimos uma coisa que nos entusiasmou: o símbolo da Faculdade de Ciências, que dizia Certificado por

pela Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa".

Foi este selo que despoletou a ideia de negócio. "Se usarmos este símbolo não só nos kits, mas também podíamos fazer brinquedos de ciência, campos de férias e festas de aniversário certificados pela Faculdade de Ciências. Assim nasce a ideia", recordou Miguel Pina Martins.

Após quatro meses a trabalhar na banca de investimento, Miguel Pina Martins decidiu seguir em frente com o projeto. "Acabei por concluir que não queria fazer aquilo até ao fim da minha vida", confessa. Em setembro de 2007, com o apoio do centro de empreendedorismo do ISCTE, conseguiu um investimento de 45 mil euros, mais cinco mil euros para os promotores.

O maior obstáculo foi reunir os cinco mil euros necessários. "Eu não tinha. Não sei o que é que as pessoas fizeram com os seus primeiros ordenados, mas achei que o melhor era estourá-lo todo. Também tinha 21 anos", recorda com humor.

A solução passou por aquilo a que chama um "peditório": "Andei no ISCTE a bater à porta dos professores que nos tinham dado o projeto, a dizer que para fazer o projeto tinham que investir. Conseguimos convencê-los, e no peditório conseguimos recolher os 1.125 euros que investi. O resto foi entre os professores e o capital de risco". ■ fsf

“

**Tínhamos uma estratégia de vendas, vendas, vendas. Quando falhámos o levantamento de capital com a entrada em bolsa, mudámos o chip. Agora tínhamos que nos focar em cash.**

**Quando estamos em dificuldade, temos que ter uma liderança muito servidora.**

MIGUEL PINA MARTINS  
chairman da Science4You



NEWS NOW

cancelamento da entrada em bolsa, em 2019.

## Os números da Science4You

A Science4You é "uma das mais emblemáticas histórias de empreendedorismo científico em Portugal fundada em 2008 por Miguel Pina Martins, em parceria com a Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa", referiu Miguel Frasquilho, apresentador do programa Economia Sem Fronteiras do canal Now. Acrescenta que "a Science4You nasceu com a ambição de aproximar as

crianças do mundo da ciência através de brinquedos educativos e de experiências práticas".

Está sediada no MARL, em Loures, próximo de Lisboa, e a Science4You desenvolve e produz mais de 300 brinquedos e kits científicos e exporta anualmente para mais de 45 países, com cerca de 70% das receitas a serem provenientes do estrangeiro. Em 2018, faturou 19,5

milhões de euros, mas, com o impacto da pandemia de covid-19, o volume de negócios em 2020 baixou para cinco milhões de euros, e registou um prejuízo de 10,4 milhões de euros. O que implicou uma reestruturação financeira e a entrada de novos accionistas. Em 2024, o volume de vendas foi de 9,5 milhões de euros e lucros de 100 mil euros. ■ fsf

300

## BRINQUEDOS

A Science4You desenvolve e produz mais de 300 brinquedos e kits científicos e exporta para 45 países.

9,5

## VENDAS

Em 2024 a empresa registou um volume de vendas na ordem dos 9,5 milhões de euros e um lucro de 100 mil euros.