



O que a tua start-up precisa para vencer

Paulo Bandeira, partner da SRS Advogados

POR LINK TO LEADERS EM 26 JULHO, 2018



Corre um vídeo na internet em que se veem dois lutadores de *free style fight*. O lutador do canto esquerdo salta, faz piruetas, grita para intimidar o adversário, gaba-se, bate no peito. O lutador da direita observa e permanece calmo, expectante.

Começa o combate e o da esquerda faz mais uma pirueta e prepara um murro cheio de estilo, falha e recebe em cheio um murro do lutador da direita que o deixa KO.

Alguém pegou neste vídeo e fez uma alegoria com o mundo das start-ups. O lutador da esquerda é um startuper, daqueles que acha que é a última coca-cola do deserto. O da direita é o mercado, onde o produto ou serviço da start-up vai ter de vingar.

Tantas e tantas vezes um excelente produto ou serviço falhou o teste de mercado e nunca chegou a vingar.

O que precisas para vencer?

Equipa

A solidez e complementaridade da equipa de fundadores é fundamental para que a start-up possa ser bem sucedida. Olhem para a equipa e procurem resolver os desequilíbrios que possa ter. É necessário compreender a importância de cada membro da equipa e exatamente o que aporta à empresa. Perceber que nem todos têm a mesma importância em todas as fases da empresa ou têm de ter a mesma percentagem de capital, é um sinal de maturidade que pode significar a sobrevivência da empresa.

Produto

Tens obviamente de ter um produto ou serviço que colmate uma necessidade do mercado ou que melhore a experiência de utilização de um produto já existente. Mas isso só não chega.

Sê exigente com o produto e com as suas funcionalidades, mas gere bem o *time to market*. É preciso que o produto chegue ao mercado no tempo certo, porque, acredita, alguém está a fazer algo muito parecido com o que estás a desenvolver e quem chega primeiro ao mercado tem uma vantagem competitiva enorme.

Proteção

Protege a propriedade intelectual do teu produto. Não há start-up se, de repente, o teu produto for copiado ou registada a marca ou a patente por terceiros ou, ainda, se um dos membros da tua equipa decidir sair e levar o código com ele.

Façam um acordo parassocial que proteja a relação entre os fundadores. Os conflitos entre os fundadores são situações frequentes que causam o fracasso de uma start-up. Estes acordos clarificam as relações, mas, sobretudo, protegem a propriedade conjunta do produto que desenvolvem.

Não descures os contratos com os teus clientes, fornecedores e parceiros. A solidez, segurança e proteção jurídica proporcionada pelos contratos realizados são cruciais para precaver dissabores mais à frente.

Mercado

Muitos produtos falham porque erraram completamente no mercado em que deveriam estar. Procurem testar a apetência do mercado para o produto. Há formas de o fazer que podem reduzir o tempo de entrada ou os atritos à entrada. Realizar pilotos em empresas que possam ser clientes ou parceiros de negócio é uma forma de conseguir uma abordagem suave ao mercado e corrigir problemas (que existem, acreditem) antes de se entrar em velocidade de cruzeiro.

Financiamento

Procurem o parceiro de financiamento certo para a vossa empresa. Hoje em dia financiamento para start-ups não falta, mas isso não quer dizer que todo o dinheiro seja virtuoso.

Procurem parceiros financeiros que aportem algo mais do que dinheiro. São mais valiosos os investidores que vos conseguirem também abrir as portas certas, seja com parceiros de negócio, seja em determinados mercados, seja com outros investidores internacionais (de quem vão precisar mais à frente), que aqueles que apenas estão dispostos a colocar mais dinheiro.

Em conclusão, o sucesso depende de um conjunto grande de variáveis, mas daquelas que tu controlas é fundamental (i) estruturar a equipa corretamente e saber gerir os egos dos vários fundadores, (ii) compatibilizar o desenvolvimento do produto com o *time to market*, (iii) proteger juridicamente o teu produto (ou então não chega a haver produto, acredita), (iv) encontrar parceiros que ajudem a uma *soft landing* ao mercado e (v) privilegiar um parceiro de financiamento que juntamente com o dinheiro traga outras capacidades.

E boa sorte (também é preciso).

Comentários

0 comentários

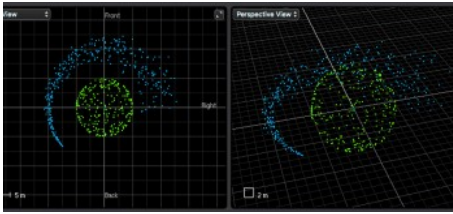
Ordenar por Os mais antigos



Adicionar um comentário...

[Plug-in de comentários do Facebook](#)

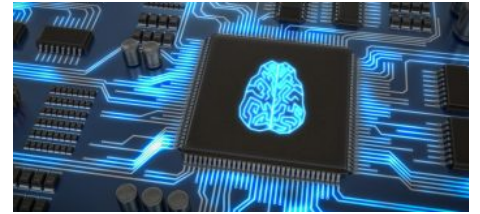
ARTIGOS RELACIONADOS



Start-up do mês: Sound Particles



SU Ventures procura start-ups com soluções globais



A BMW e a NASA renderam-se a esta start-up de inteligência artificial

[Sobre Nós](#) · [Ficha Técnica](#) · [Estatuto Editorial](#) · [Política de Privacidade](#) · [Contactos](#)