



STARTUP LAB BY SRS: CASO ÚNICO EM PORTUGAL NO SETOR DA ADVOCACIA

“Ter a ideia e vendê-la a quem a quiser comprar já não é suficiente”

Solange Fernandes
Advogada da
SRS Advogados



O ecossistema de startups em Portugal tem registado um acelerado crescimento nos últimos anos. Uma das grandes dificuldades do ecossistema foi sempre a dimensão dos fundos de investimento que condicionava o tamanho das rondas de investimento. O ecossistema manifestava alguma dificuldade, sobretudo em rondas de financiamento em séries A, quando comparado com outros mercados europeus, onde esta dificuldade registava maior incidência a partir das séries B (sem estabelecermos aqui comparação sequer com os Estados Unidos da América, que continua neste aspeto um passo à frente da Europa). Nos ecossistemas europeus maduros as séries A são rondas com um mínimo de cinco

milhões de euros. Em Portugal, até há não muito tempo, estas rondas não ultrapassavam os três milhões de euros (o que em muitos mercados europeus é considerada uma ronda *seed*).

Contudo, os últimos anos permitiram uma maior aproximação e competitividade entre a realidade portuguesa e a internacional. A maior visibilidade do ecossistema português, o incremento da presença dos investidores estrangeiros em Portugal, sobretudo de fundos de capital de risco internacionais, e a ação de *matching funds* como o 200M, em muito contribuiu para uma aproximação dos volumes das rondas de investimento aos equivalentes europeus.

A preparação para o momento do investimento requer muita preparação. Ter a ideia e vendê-la a quem a quiser comprar já não é suficiente. Para obter financiamento com volume adequado, é preciso saber montar um negócio, ultrapassar várias fases, mostrar solidez no projeto e abordar os investidores certos para o negócio em causa.

É o que tentamos ensinar a fazer com o projeto Startup Lab by SRS Advogados, um programa de aceleração de startups vocacionado para o desenvolvimento de produtos e soluções focado essencialmente em startups de base tecnológica (com prevalência nas áreas de *legaltech*, *fintech* e *insuretech*). Trata-se do primeiro – e único, até à data de criação deste texto – projeto do género desenvolvido por uma sociedade de advogados portuguesa, em conjunto com parceiros especializados.

Com as duas primeiras edições em 2018 e 2019 e com uma paragem forçada

pela pandemia em 2020 e 2021, arrancámos em 2022 para a terceira edição. Este ano, contamos com sete empresas (tivemos seis em 2018 e outras seis em 2019), às quais demos programas de formação e mentoria na área jurídica, da propriedade intelectual, do *branding e marketing*, da consultoria estratégica, da consultoria de inovação e da contabilidade e preparação para *pitch*, entre outras. As formações estão a cargo da SRS (o Departamento de Startups é coordenado pelo sócio Paulo Bandeira, pelo advogado Giorgio Galli e por mim própria - a nossa Diretora-Geral, Paula Ferreira Borges, também assegurará a formação de *Business Plan*), pelos parceiros Saint Brand (para *Business Model* e estratégia), RCF - PI (para propriedade intelectual), Tangível (User Experience), Publicis One (*branding e marketing*), Neozótica (liderança) e pela Baker Tilly (contabilidade e fiscalidade).

Damos ainda apoio jurídico, acesso próximo a advogados e a mentores com experiência em áreas estratégicas e de negócio, eventos de *networking* e oportunidades de *pitching*. No *Pitch Day* teremos vários investidores presentes, aos quais as sete startups apresentarão os seus projetos.

No cômputo geral, em duas edições de Startup Lab várias das *startups* participantes receberam financiamento e uma realizou um *exit* após o programa, que são métricas que nos entusiasmam. Pretendemos, com as próximas edições, continuar a capacitar as *startups*, para que esta taxa de sucesso seja ainda maior. ■