

SRS Legal e Union Venture Builders unem esforços para impulsar startups

URL:

<https://pt.cision.com/cp2013/clippingdetails.aspx?id=8FC62264-A7E0-4DB4-9080-5A9D486AB84C>

Esperam acelerar até 30 projetos por ano, das quais apenas seis passarão à fase mais avançada do programa, que visa criar um plano de execução e implementação da startup no mercado.

A SRS Legal, através do Startup Lab, e a Union Venture Builders, através do Union Builder, decidiram juntar-se para criar uma plataforma de investimento e aceleração, com o objetivo de desenvolver um modelo integrado que fomente o empreendedorismo e apoie as startups em Portugal. Esperam acelerar até 30 projetos por ano, sendo que apenas seis deverão passar para a fase mais avançada do programa, que serve para criar um plano de execução e implementar a startup no mercado. As candidaturas já estão abertas e a primeira edição tem início previsto para setembro de 2023, sabe o Trabalho by ECO.

"O modelo que estamos a lançar é uma evolução do trabalho que vimos a desenvolver desde há algum tempo e, por isso, sabemos que as startups estão motivadas para melhorar e validar os seus projetos e que os investidores valorizam a qualificação dos mesmos e a sua conversão na redução de risco e potencial de sucesso", começa por explicar Carlos Mendes, managing partner da Union Venture Builders.

"O modelo evolui agora com o Union Nest, que nesta configuração Startup Lab é um programa de ideação, com um plano de mentoring sessions e workshops práticos em que, com a participação de uma equipa de especialistas e empresas parceiras convidadas, ajudamos as startups a melhorar e desenvolver as suas ideias. Estamos convictos que os modelos de avaliação que criámos nos ajudarão a aumentar o potencial de sucesso dos projetos, o que na prática se traduz num maior potencial de uma startup vir no futuro a ser financiada pelos nossos investidores parceiros", continua, em declarações ao Trabalho by ECO.

Já a SRS Legal, que nos últimos dez anos tem colocado foco no trabalho com startups e fundos de venture capital, pretende agora retribuir ao ecossistema o seu próprio crescimento no mercado português.

"Vemos estas iniciativas também como uma política de retribuição ao ecossistema pelo facto de, nestes últimos dez anos, a SRS Legal ter crescido bastante no mercado português, também pelo empenho e foco que tem colocado no trabalho com startups e fundos de venture capital. A SRS Legal é hoje uma sociedade de advogados líder em serviços jurídicos às startups e a fundos de venture capital a atuar em Portugal, e isso obriga-nos a ser socialmente responsáveis e a gerar retorno em capacitação ao ecossistema de startups que tanto nos tem dado em reconhecimento", explica Paulo Bandeira, sócio da SRS Legal e responsável pela Startup Lab by SRS.

Convergimos [com a Union] na análise de que falta ao ecossistema uma visão verticalizada dos esforços de ideação e aceleração. Importa criar, desenvolver e capacitar, mas encaminhar o passo seguinte para as empresas que é a obtenção de financiamento para escalarem os seus produtos. A junção de esforços e o desenvolvimento sequencial dos programas da SRS Legal e da Union permitem essa verticalização e às startups que participam do mesmo alcançarem os investidores com um estado de maturidade maior e, espera-se, num mais curto espaço de tempo.

Paulo Bandeira

Sócio da SRS Legal e responsável pela Startup Lab by SRS

Por outro lado, continua, "convergimos [com a Union] na análise de que falta ao ecossistema uma visão verticalizada dos esforços de ideação e aceleração. Importa criar, desenvolver e capacitar, mas encaminhar o passo seguinte para as empresas que é a obtenção de financiamento para escalarem os seus produtos".

Apesar de ambas as empresas já terem programas estabelecidos no ecossistema português, a expectativa é que "a junção de esforços e o desenvolvimento sequencial dos programas da SRS Legal e da Union permitam essa verticalização, e às startups que participam do mesmo alcançarem os investidores com um estado de maturidade maior e, espera-se, num mais curto espaço de tempo", prevê o responsável.

Da fase de ideia ao financiamento

O modelo do programa será dividido em três pilares de sustentação: o Union Nest, que abrange a fase de ideia e incubação; o Union Builder, para apoiar a criação e desenvolvimento de startups no modelo venture builder; e o Union Capital, um hub de financiamento e investimento.

A estrutura de ideação e incubação - Union Neste - será desenvolvida através do programa Startup Lab by SRS, num formato que combina a experiência acumulada nos últimos cinco anos pela SRS Legal, com o painel de especialistas da Union, oferecendo um ambiente de aprendizagem para apurar ideias e transformá-las em planos de negócio viáveis.

Numa fase mais avançada dos projetos, o Union Builder trabalha para validar e executar os planos de negócio com o apoio de executivos experientes. Este programa funciona de forma contínua.

Finalmente, o hub de financiamento e investimento Union Capital oferece acesso a recursos de capital e investimento para auxiliar as empresas a crescer e escalar. Tal como o Builder, o Capital também funciona de forma contínua.

"O Union Capital não pretende ser um fundo, mas antes uma comunidade estruturada de investidores", esclarece ainda Paulo Bandeira, manager da Startup Lab by SRS.

Ainda que o Startup Lab da SRS Legal tenha iniciado em 2018 com um foco em legaltechs, insurtechs e fintechs, hoje nem o Startup Lab nem o Union Builder terão áreas específicas de desenvolvimento, "sendo agnósticos nos verticais a capacitar". "Sem prejuízo, vamos privilegiar projetos que tenham um ângulo ESG mais vincado", salienta o responsável.

A diversidade é um critério de acolhimento de projetos, tanto no Startup Lab, como no Union Builder. Uma política que "é para manter", garante Paulo Bandeira.

2 edições por ano, até 30 projetos no programa, 6 no hub de financiamento

São esperados até 15 projetos por edição. "O nosso objetivo será a realização de dois programas Startup Lab por ano, com um número esperado de dez a 15 projetos por edição. Sendo que temos como meta de elegibilidade para a fase seguinte do programa Union Builder, uma média de três projetos de cada edição", detalha Carlos Mendes.

"Esta fase do programa serve para criar um plano de execução e implementação da startup no mercado, no período definido para os dezoito meses seguintes, com o qual é possível fazer um plano financeiro adequado e, de acordo com o qual, é feita uma proposta criteriosa aos parceiros de investimento", continua. Desta forma, os valores investidos em cada uma das startups "são sempre diferenciados".

O nosso objetivo será a realização de dois programas Startup Lab por ano, com um número esperado

de dez a 15 projetos por edição. Sendo que temos como meta de elegibilidade para a fase seguinte do programa Union Builder, uma média de três projetos de cada edição.

Carlos Mendes

Managing partner da Union Venture Builders

Apesar de ainda estão estar definido o investimento final da implementação desta estrutura - que permitirá aos empreendedores ir mais longe e com mais sucesso no seu percurso de inovação - Carlos Mendes estima que, anualmente, seja feito um investimento a rondar os 50 mil euros para a execução deste programa. Valor este que não abrange o financiamento das startups, que é feito posteriormente pelos investidores.

As candidaturas para a primeira edição do programa, que arranca já em setembro, estão abertas.

Os interessados podem consultar mais informações aqui.

Joana Nabais Ferreira