

ADVISORY ADOVAGADOS, CONSULTORES E BANCOS DE INVESTIMENTO

ENTREVISTA | PAULO BANDEIRA | Sócio da SRS Advogados e membro da direção da Investors Portugal

“O modelo inglês para o capital de risco teria resultados visíveis”

A SRS Advogados e as suas empresas parceiras vão voltar a dar formação a empreendedores sobre validação do produto, patentes, comunicação de marca, contratação laboral, incentivos, privacidade, financiamento e liderança.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

A SRS Advogados vai arrancar no próximo dia 13 de setembro a terceira edição do seu programa de aceleração de startups, que foi lançado em 2018 enquanto o primeiro desenvolvido por um escritório de advocacia português. Ao Jornal Económico, Paulo Bandeira, sócio responsável pela iniciativa e membro da direção da Investors Portugal, fala na evolução do mercado de capital de risco e apresenta propostas de medidas para o OE2023.

O Startup Lab foi lançado num ano de crescimento económico, mas agora começam a soar os alarmes na área do capital de risco...

De facto, começamos a ouvir conversas um bocadinho mais preocupantes, conversas e notícias nos jornais de empresas (startups, scale-ups) com uma relevância a despedir, portanto estamos um bocadinho à espera que possa haver algum tipo de impacto nas avaliações. Não sei se vai haver verdadeiramente impacto no número de transações, porque aí ainda não sentimos rigorosamente nada. Nós estamos com o mesmo número de transações do ano passado, que foi recorde em venture capital. Nos últimos anos houve um crescimento acentuado muito pelos fundos SIFIDE e golden visa. Não tenho visto propriamente um abrandamento no mercado, mas as conversas internacionais sobre a economia condicionam o sentimento e onde as pessoas querem colocar o seu dinheiro. A partir do momento em que existem outras opções de mercado com rentabilidades boas, é normal que haja algum dinheiro canalizado para ali em vez de venture capital, embora venture capital tenha, a prazo, rentabilidades muito superiores a fundos dos bancos, por exemplo.

É um mercado de fácil adesão? Tem de se ter uma visão de longo

prazo, porque a própria evolução do ecossistema em Portugal demonstra isso mesmo. Há dez anos, quando começámos a apoiar a Startup Lisboa, tínhamos conversas muito difíceis com as empresas porque não havia dinheiro. Hoje em dia não é assim. O acesso ao primeiro capital é relativamente fácil e existe uma perceção de que as empresas precisam de ter bons contabilistas, bons advogados e bons assessores, enquanto antes tentavam fazer por si e obter as minutas contratuais do Dr. Google, com todas as dificuldades que isso trazia. Os investidores ajudaram a profissionalizar as startups e a mudar a mentalidade de sofisticação. Acho que é um cenário que não se vai reverter.



Já existe perceção por parte das startups de que precisam de ter bons contabilistas e bons assessores. Antes tentavam fazer por si e obter as minutas contratuais do Dr. Google

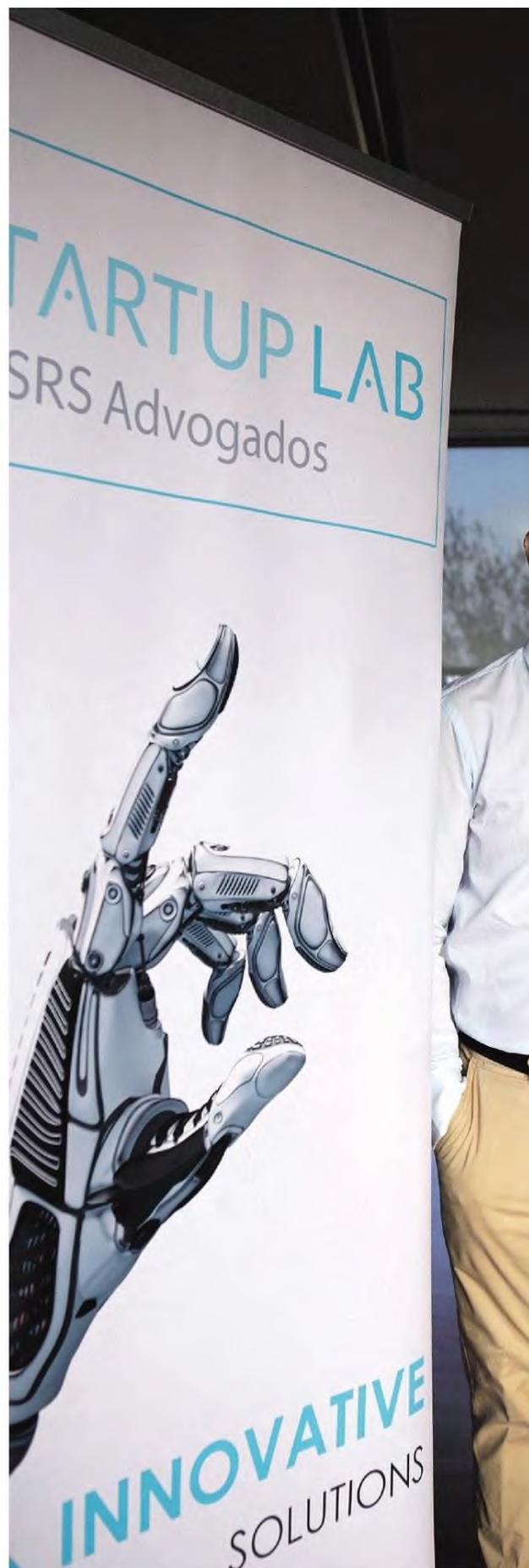
E da Europe Startup Nations Alliance, cuja sede é em Lisboa, há novidades?

Que eu conheça não foi gerado nenhum *output* nem interação com os investidores portugueses. Não sei se o organismo está montado, estruturado e pronto para começar a operar, mas é ótimo que esteja em Portugal. Ajudava era que houvesse uma verdadeira Estratégia Nacional para o Empreendedorismo. Há uns anúncios públicos por parte da Startup Portugal de que estão a trabalhar numa legislação sobre startups mas ainda não conhecemos nada, não temos a mínima noção do que irá sair dali. A associação Investors Portugal quer contribuir para essa discussão. Estamos na expectativa sobre a lei e sobre se de facto ajudará a promover o empreendedorismo a 360°.

Que sugestões faria?

Gostava de ver no Orçamento do Estado para 2023 um modelo, do ponto de vista fiscal, que fosse economicamente apelativo, à semelhança do inglês. Um modelo em que parte do investimento (ou o investimento até um determinado montante) feito em startups tivesse uma dedução à coleta. Isso gera uma apetência grande por parte deste tipo de investimentos, que não são especulativos. Há outros modelos que podem ser seguidos, mas este parece-me ser o mais direto, eficiente e com resultados visíveis. Estamos a falar de investimentos de muito longo prazo, na maioria das vezes, e de pessoas que investem o seu dinheiro para terem um retorno a cinco-oito anos. Muitas vezes em Portugal passa-se uma imagem de que todos os investidores são especulativos. É exatamente o oposto nos *business angels* e *venture capitalists*. A prazo, a associação Investors Portugal quer também trabalhar na capacitação dos agentes de mercado, ajudar a formar os investidores em *early-stage*.

A maioria das aceleradoras continuaram durante





Cristina Bernardino

a pandemia. O que motivou a vossa paragem?

O programa é bastante imersivo, o que significa que temos uma componente de *workshops* iminente-práticos que obriga as pessoas e empresas que cá estão a trabalharem umas com as outras, a escrever, a desenhar e a desconstruir uma série de coisas. Isso online tornava-se mais difícil e perdia-se parte da experiência, que é estarem seis ou sete equipas juntas, entre doze e 20 pessoas em sala a ouvir e criticar os projetos uns dos outros e a entreajudarem-se. Este ano vamos começar no dia 13 de setembro, mantém-se um dia inteiro uma vez por semana durante doze semanas, terminando no final de novembro com o *pitch day* para investidores e a pausa para a Web Summit, como também é habitual.

A cimeira aproxima-se. Acha que está a conseguir dar resposta às necessidades dos participantes?

A Web Summit terá, provavelmente, de repensar o seu modelo para os próximos anos para maximizar a experiência para toda a gente. Tornou-se um evento extraordinariamente massivo, em que, ao contrário do que pode parecer, gera mais dificuldades em fazer bons contactos do que no primeiro ano. Ainda assim, continua a ser um evento muito interessante com algumas das melhores tecnologias nacionais e do mundo e que atrai para Portugal um conjunto de investidores que, de outro modo, não viria.

Quais foram as empresas escolhidas para a edição 2022/2023?

Temos sete equipas com negócios completamente diferentes: a BOU Market (marketplace), Contratuall (plataforma de realização e venda de contratos online, legaltech pura), CRE-MAR (serviço de cremação direta absolutamente único em Portugal), Faniak (de uma área completamente nova para nós, a música, faz gestão de conteúdos de artistas), GreenLand Fi (fintech), Intuitivo (ajuda os professores a criarem conteúdos para exames e testes) e uClockit RH (cloud para PME). Tirando a Contratuall, que não tem um MVP (Minimum Viable Product), todas estão numa fase mais à frente, de vendas, portanto o programa teve de ser adaptado para conteúdos menos early-stage e mais apelativos. Para nós, é importante que façam *fit* com os parceiros do programa [Tranquilidade, Saint Brand, Publicis, Tangível, RCF, Baker Tilly e Lexdebat] e com as nossas próprias atividades.

As antigas empresas que participaram continuam ativas?

Temos doze startups *alumni* com bons resultados: depois do programa, três foram investidas e uma foi vendida (*exit*). São métricas que nos alegram. Pelo caminho ficaram três devido à fase em que estava, de ideação. Provavelmente a taxa de sobrevivência destas sete será superior. ■