



Paulo Bandeira, sócios da SRS, acredita que o investimento traz profissionalização às startups.

CAPITAL DE RISCO

Litígio entre startups e investidores "é raro"

Numa área em que 90% das empresas acabam por falhar, Paulo Bandeira, sócio da SRS, acredita que a exigência de "governance" que os investidores pedem às startups é essencial para os projetos crescerem. E a questão jurídica é parte essencial da equação.

MARTA VELHO
martavelho@negocios.pt

“N a relação entre investidores e startups, a parte legal é absolutamente determinante”, sublinha Paulo Bandeira, sócio da sociedade de

advogados SRS e responsável pelo lançamento do “Legal Up”, o programa de aceleração de startups daquela sociedade.

Também ele investidor, Paulo Bandeira acredita que o capital só entra numa empresa se toda a questão jurídica estiver em ordem. “Os investidores não investem em empresas despreparadas e isso implica que haja uma equipa bem estruturada e com papéis e percentagens de capital definidas. Implica também que haja um produto protegido. Por último, é pre-

90

INSUCESSO

As estatísticas mostram que 90% das startups falham e, dessas, 10% falham no primeiro ano da sua constituição.

ciso ainda que a própria empresa do ponto de vista contratual esteja capaz de receber esse investimento”, explica o advogado em entrevista ao Negócios

Por norma, são os próprios investidores a encaminharem os fundadores das empresas para bons escritórios de contabilidade, advocacia e assessoria, de forma que as startups tenham tudo em ordem na hora da entrada de capital na empresa. Como consequência, os projetos tornam-se muito mais profissionais.

“Há dez anos, as startups estavam muito ainda em busca das soluções fáceis que a internet dava e, normalmente, soluções erradas. Hoje em dia, são os próprios fundadores que têm a noção de que têm de ter estes pontos resolvidos antes de ir à procura de investimento”, aponta o advogado, acrescentando que o facto de receberem capital traz sofisticação à própria empresa. “É curioso que as startups em geral têm um modelo de ‘governance’ muito sofisticado para o tipo de em-



ID: 101277104

21-09-2022

“

Os investidores colocam muito dinheiro numa empresa para ficarem numa posição minoritária. Estas garantias contratuais são a contrapartida relativamente ao investimento desproporcionado que é feito.

PAULO BANDEIRA
Sócio da sociedade de advogados SRS, promotor do programa de aceleração de startups "Legal Up" e investidor

”

presa, ainda muito incipiente, que são. Estamos a falar de empresas relativamente pequenas mas que têm conselho de administração, têm revisor de contas, têm administradores executivos e não executivos, têm classe de ações, têm mecanismos de 'stock options'. Ou seja, mecanismos internos que nós só estamos habituados a ver em empresas de maior dimensão."

As exigências legais que os investidores fazem têm um fundamento específico: a desproporcionalidade entre capital e participação. "Repare, os investidores colocam muito dinheiro numa empresa para ficarem numa posição minoritária. Portanto, estas garantias contratuais são a contrapartida. De um lado temos alguém que pôs pouco dinheiro e tem a maioria do capital e, do outro, alguém que colocou muito dinheiro para ficar com a minoria do capital. Tem de haver este equilíbrio contratual para salvaguardar as posições", justifica Paulo Bandeira.

As estatísticas mostram que 90% das startups acabam por falhar e, destas, 10% falham

logo no seu primeiro ano. Num setor tão volátil, a relação entre investidores e startups teria tudo para ser delicada. "As duas partes têm muito essa noção da fragilidade. Obviamente há empresas que abrem falência e obviamente os investidores têm esta noção de risco", indica o sócio da SRS. Contudo a relação é normalmente pacífica. "Há muito pouco litígio entre promotores e investidores. Os investidores trazem uma grande dose de exigência e profissionalismo à empresa e isso obriga os promotores a crescerem em várias dimensões. Não basta ter apenas uma visão sobre como crescer em produto e clientes, é preciso também crescer noutras dimensões, como financeira ou jurídica. Mas isso não é um ponto de atrito, até porque torna a empresa mais forte. É muito raro chegarmos a uma situação de litígio entre fundadores e investidores. Até porque todos sabem que no dia em que isso acontecer, a startup morreu e vão estar todos a gerir perdas", conclui. ■

PERGUNTAS A PAULO BANDEIRA

Sócio da SRS Advogados



“Apanhámos este comboio no princípio do capital de risco”

Já está a decorrer a terceira edição do “Startup Lab”, o primeiro programa de aceleração de startups desenvolvido por um escritório de advogados em Portugal. O promotor da iniciativa, Paulo Bandeira, explicou o projeto.

Em que fase estão estas startups do Startup Lab?

Todas têm já produto ou vendas, exceto uma, que está efetivamente em fase inicial. Isso obrigou-nos a ajustar o programa porque as necessidades são diferentes. Temos um conjunto de startups muito diferenciado, quer na área “legaltech” quer na área “fintech” ou de serviços. É um grupo que se complementa muito bem naquilo que são as dificuldades que uns e outros podem sentir e naquilo que podem até aproveitar da experiência uns dos outros.

Quais são as principais vantagens para as startups participarem neste programa?

Não querendo e não fazendo concorrência a nenhum programa de incubação ou de aceleração que existe em Portugal, a verdade é que ter um programa coordenado por uma sociedade de advogados traz um foco diferente. Há uma atenção à parte legal que é completamente distinta daquilo que acontece nos programas tradicionais, mas também porque conseguimos agregar um conjunto de parceiros que tornam isto uma experiência muito imersiva e com um foco de 360 graus naquilo que são todos os problemas que as star-

“

Ter um programa coordenado por uma sociedade de advogados traz um foco diferente. Há uma atenção à parte legal que é completamente distinta daquilo que acontece nos programas tradicionais.

”

neste tipo de mercado de novas tecnologias. Em primeiro lugar, têm de ter a parte do relacionamento da equipa bem resolvida, ou seja, a estruturação e a diversidade mas sobretudo aquilo que são as relações entre eles. Em segundo lugar, há a questão da propriedade intelectual. E, em terceiro lugar, é preciso que tudo o que sejam contratos a estabelecer com investidores estejam também bem definidos e nós aqui conseguimos fazer esse acompanhamento desde o início.

Quais são as motivações que fazem uma sociedade de advogados entrar neste ecossistema do empreendedorismo e das startups?

A SRS – que faz este ano trinta anos – foi na realidade sempre muito inovadora. Isto está na nossa matriz. Estamos sempre à procura de novas áreas de atividade e daquilo que pode trazer inovação e disromper a parte legal. Por outro lado, há dez anos identificámos claramente isto como um mercado emergente. Estávamos já muito presentes na área tecnológica e toda esta linguagem de inovação era algo que já trazíamos na nossa bagagem e experiência de há muitos anos. Quando surgiu a oportunidade de assessorarmos as empresas na Startup Lisboa, aceitámos o desafio com com todo o gosto e toda a naturalidade. Apanhámos este comboio no princípio do capital de risco em Portugal e isso permitiu-nos crescer com estas empresas e crescer também e com os próprios investidores. ■

tups precisam de resolver para se poderem lançar com sucesso no mercado. Temos também acesso a investidores, ou seja, clientes nossos da área de venture capital, que no final fazem a validação das startups. É um programa bastante completo.

Porque é que a parte legal aqui é importante?

Há três pontos fundamentais que as empresas têm de resolver para serem bem-sucedidas