STARTUPS

\ Tudo o que precisa de saber para criar uma startup em Portugal

LINCE Capital

Índice

BREVE INTRODUÇÃO

SOBRE A LINCE

01. O que é uma Startup 4

02. Como criar uma Startup em Portugal 8

03. Como obter capital 12

04. Vantagens das Sociedade de Capital de Risco 16

05. Estágios de evolução de uma Startup 19

06. Incubadoras e aceleradoras \ Quais as diferenças? 23

07. Co-working e mentoria \ Há vantagens? 25

08. A realidade portuguesa 28

09. Papel de uma Startup no crescimento económico 32

10. Startups portuguesas no mundo 35

BREVE INTRODUÇÃO

Este manual serve como um ponto de partida para o mundo das startups. Ao longo das próximas páginas, vamos explicar o que destaca as startups de outras empresas (em particular, das PME), como dar os primeiros passos e quais as vantagens e desvantagens de diferentes tipos de financiamento e serviços, como o co-working e mentoria. Vamos também apresentar o panorama destes negócios em Portugal, bem como uma lista de startups portuguesas avaliadas em mais de mil milhões de dólares – os ditos unicórnios, na gíria dos negócios. Se pretende perceber como funciona e quais os passos necessários para criar uma startup em Portugal, este guia vai mostrar-lhe toda a informação que precisa.

SOBRE A LINCE

A Lince Capital, SCR, S.A. é uma Sociedade de Capital de Risco (SCR) que atua na constituição e gestão de fundos de capital de risco e fundos de investimento especializados. O objetivo é financiar e apoiar oportunidades de negócio com elevada capacidade de crescimento como é o caso de muitas startups.

Apostamos na diversificação, ao investir simultaneamente em vários setores de negócio tais como o setor imobiliário, serviços de saúde, tecnologia e retalho. O conhecimento adquirido ao longo de mais de três décadas permite aos gestores da empresa compreender e detetar oportunidades em novas áreas de negócio.

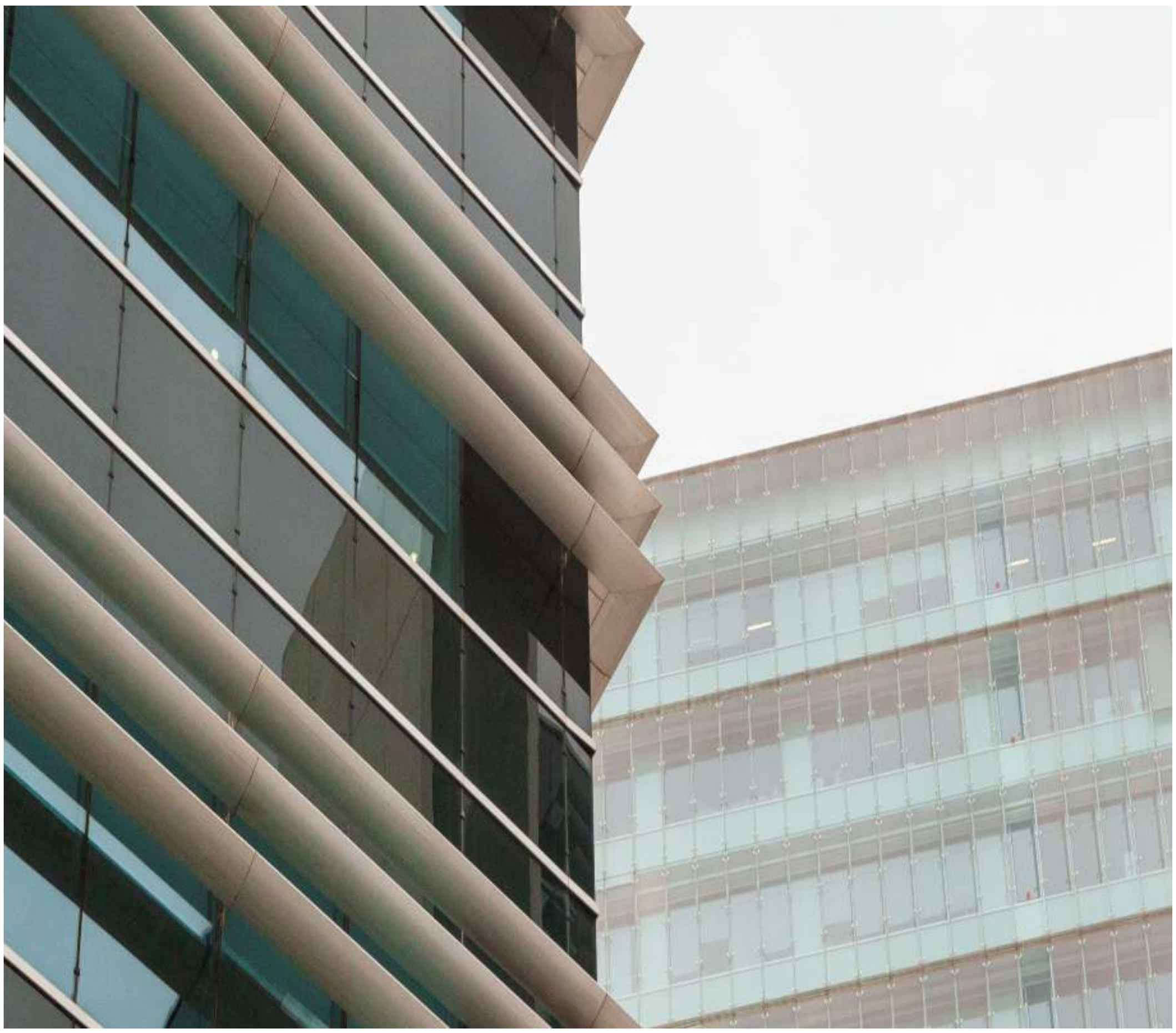
A Lince Capital está registada e é regulamentada pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), com a licença PT.135.267.

01.

O que é uma Startup?

Uma startup é uma empresa criada para agitar uma indústria com um produto ou serviço inovador que responde a uma lacuna existente no mercado.

Um dos fatores que define uma boa startup é a sua escalabilidade (o termo inglês é “scalability”), ou seja, a prontidão de um serviço para lidar com o crescimento e adaptar-se a um aumento rápido do número de clientes. Uma startup bem-sucedida deve conseguir entregar o mesmo produto ou serviço de forma ininterrupta a um grande número de clientes com uma boa margem de lucro.
A Uber é um exemplo de startup de sucesso porque além de crescer rapidamente criou uma nova opção de mobilidade no mercado e uma alternativa aos tradicionais táxis.

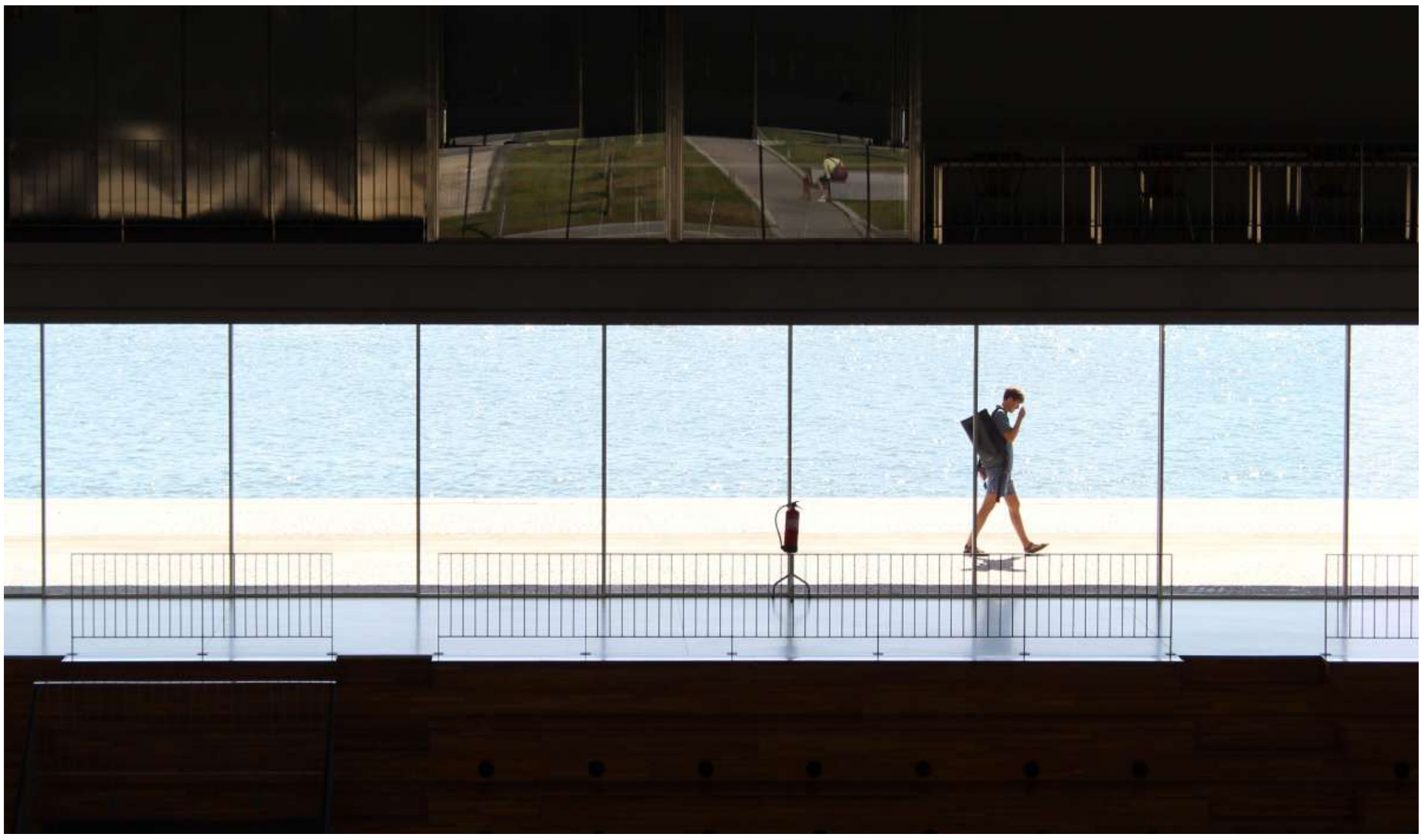


Startup vs PME

As palavras startup e PME não são sinónimos. Todas as startups começam como pequenas empresas, mas nem todas as pequenas, micro e médias empresas (PME) são startups.
Em Portugal, o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) descreve as PME como empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros (Decreto-Lei n.º 372/2007).

Aquilo que distingue uma startup de uma PME numa fase inicial é a visão, a forma de obter financiamento e os planos de crescimento.

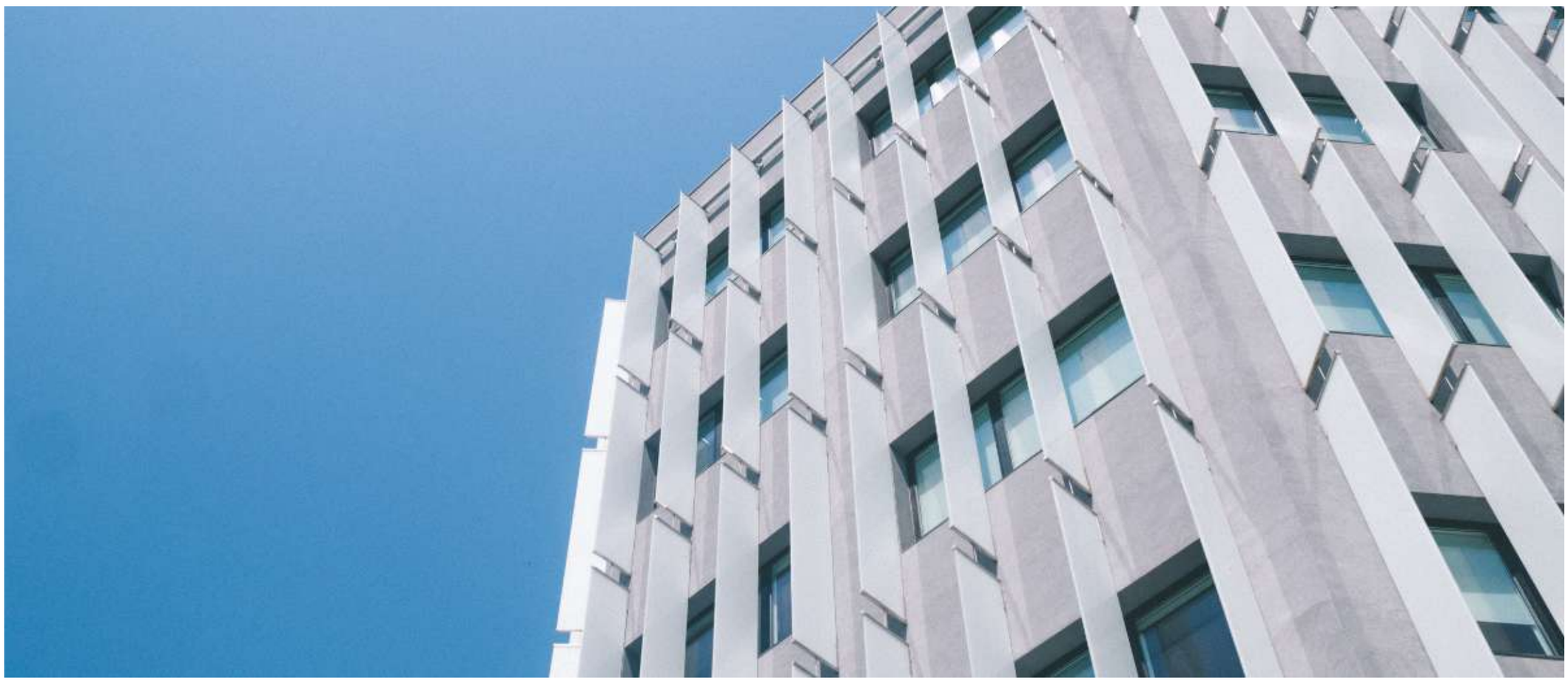
Em síntese: uma startup procura crescimento rápido e uma PME procura longevidade.



Visão: o foco de uma PME é criar um negócio sustentável e lucrativo sem ter a preocupação de mudar o paradigma, ao contrário de uma startup. Por exemplo, uma nova empresa de jogos online vai competir com outras que já existem no mercado dos videojogos.

Financiamento: As PME tendem a obter financiamento via empréstimo bancário ou bootstrapping. Isto acontece quando um novo negócio depende das finanças pessoais dos fundadores ou das receitas operacionais. As startups obtêm a maioria do financiamento através de Sociedades de Capital de Risco (sociedades anónimas com o objetivo de investir em startups – mais no capítulo 3 e 4).

Crescimento: A missão das startups é expandir o mais rapidamente possível. Isto é essencial para mostrar aos investidores que a startup vai trazer retorno financeiro. As PME tendem a focar-se menos na expansão: o foco inicial tende a ser criar um produto ou serviço que permita um retorno financeiro sustentável a longo prazo.



02.
Como criar uma Startup em Portugal

02.1 Antes de começar

Estudo de mercado: Qualquer startup nasce de uma ideia para resolver um problema ou preencher uma lacuna, mas é essencial confirmar que existe mercado. Isto pode ser feito ao obter opiniões de consumidores reais sobre o interesse e viabilidade de um produto ou serviço.

Num estudo de mercado, os participantes são questionados através de inquéritos, entrevistas coletivas (focus groups) ou sessões em que testam os serviços e produtos.
Regra geral, as pessoas são recompensadas financeiramente pelo tempo gasto, o que leva algumas startups a passar à frente desta etapa. Um estudo de mercado deve ser visto como um investimento no futuro de uma startup.

Roteiro: Isto é um documento que detalha a premissa da startup, os objetivos financeiros e a forma de atingir essas metas. Tipicamente inclui a descrição da startup, o que se sabe sobre o mercado (por exemplo, clientes e empresas concorrentes), a gestão operacional e o plano financeiro.

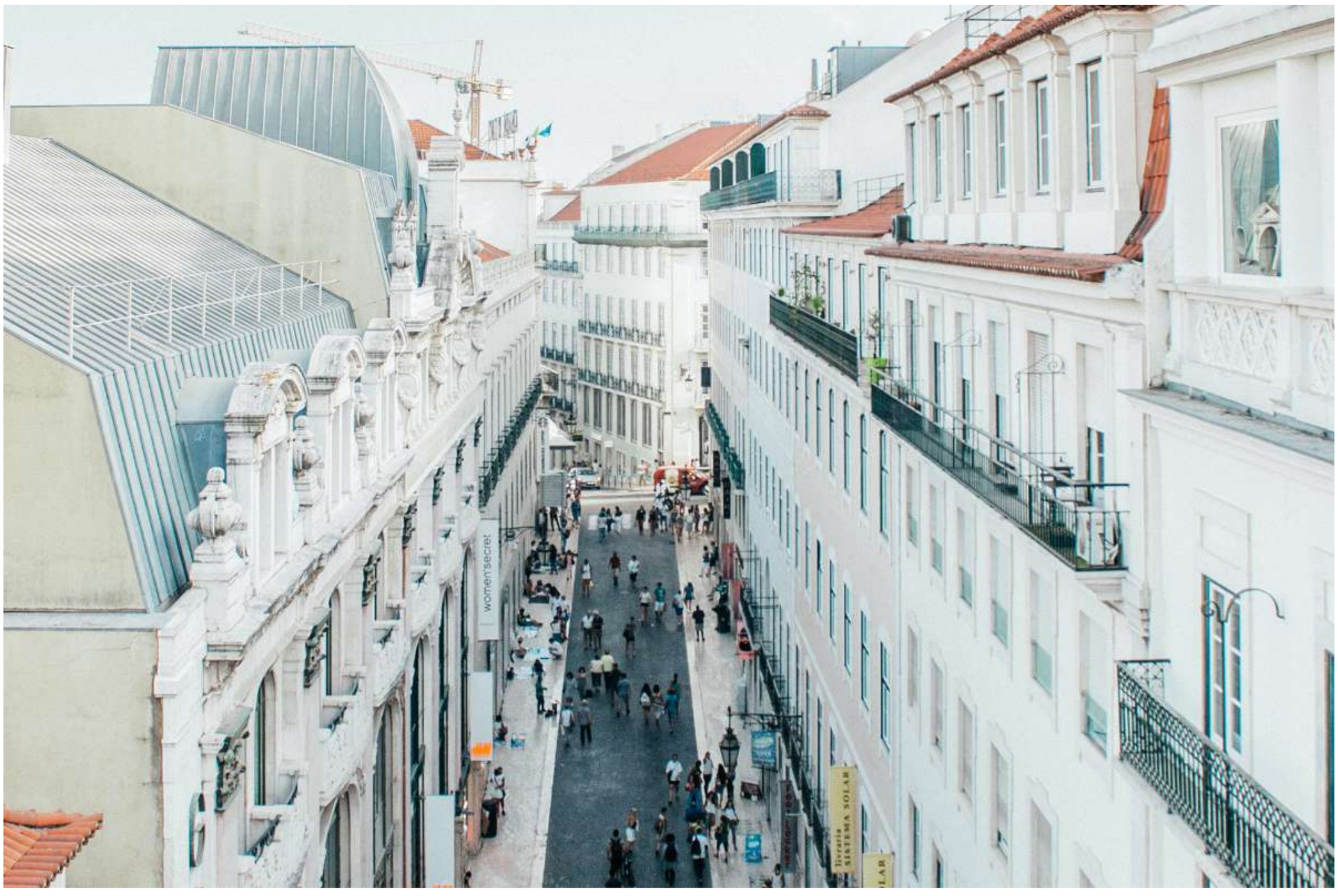
Requisitos legais: Para criar uma startup em Portugal, é preciso ter cidadania portuguesa ou o visto adequado para começar um negócio. O startup visa é uma opção: trata-se de um programa de acolhimento do Instituto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas (IAPMEI) para estrangeiros que querem criar empresas tipo startup.

02.2 Abrir uma Startup

O governo português desenvolveu o serviço Empresa na Hora para facilitar o processo de abertura de novas empresas em Portugal. Para criar uma startup basta:

1. Fazer uma marcação num dos balcões Empresa na Hora (há mais de 200 em todo o país);
2. Apresentar a documentação necessária;
3. Escolher um nome oficial – e autorizado – para a startup;
4. Pagar as taxas.

O custo para criar uma "startup na hora" varia em função dos elementos que se decidir adicionar ao pedido. O pedido padrão custa 360€. O preçário completo pode ser consultado no site do Ministério da Justiça.



Documentação necessária

Documento de identificação: isto inclui o cartão de cidadão, bilhete de identidade, passaporte ou, no caso de cidadãos estrangeiros, a autorização de residência;

Cartão de Contribuinte: caso o NIF não conste do documento de identificação;

Pacto social pré-aprovado: isto é um documento que determina as regras da startup. O governo português disponibiliza um conjunto de seis modelos pré-aprovados (basta preenchê-los), bem como um documento a detalhar as diferenças entre cada um.

02.3 Escolher um nome

Há duas opções na hora de registar o nome para uma nova startup:

1. Escolher uma firma (empresa) de uma lista pré-aprovada que está disponível na Internet e no balcão Empresa na Hora;

2. Escolher um nome fora da lista. Para isto, é preciso pedir previamente uma aprovação do Instituto dos Registos e Notariado (IRN). O IRN tem uma página online com todas as regras de composição de firmas e denominações, bem como um teste de confundibilidade que é uma ferramenta online que avalia se o nome que se escolheu é demasiado parecido com outro já registado.

03.

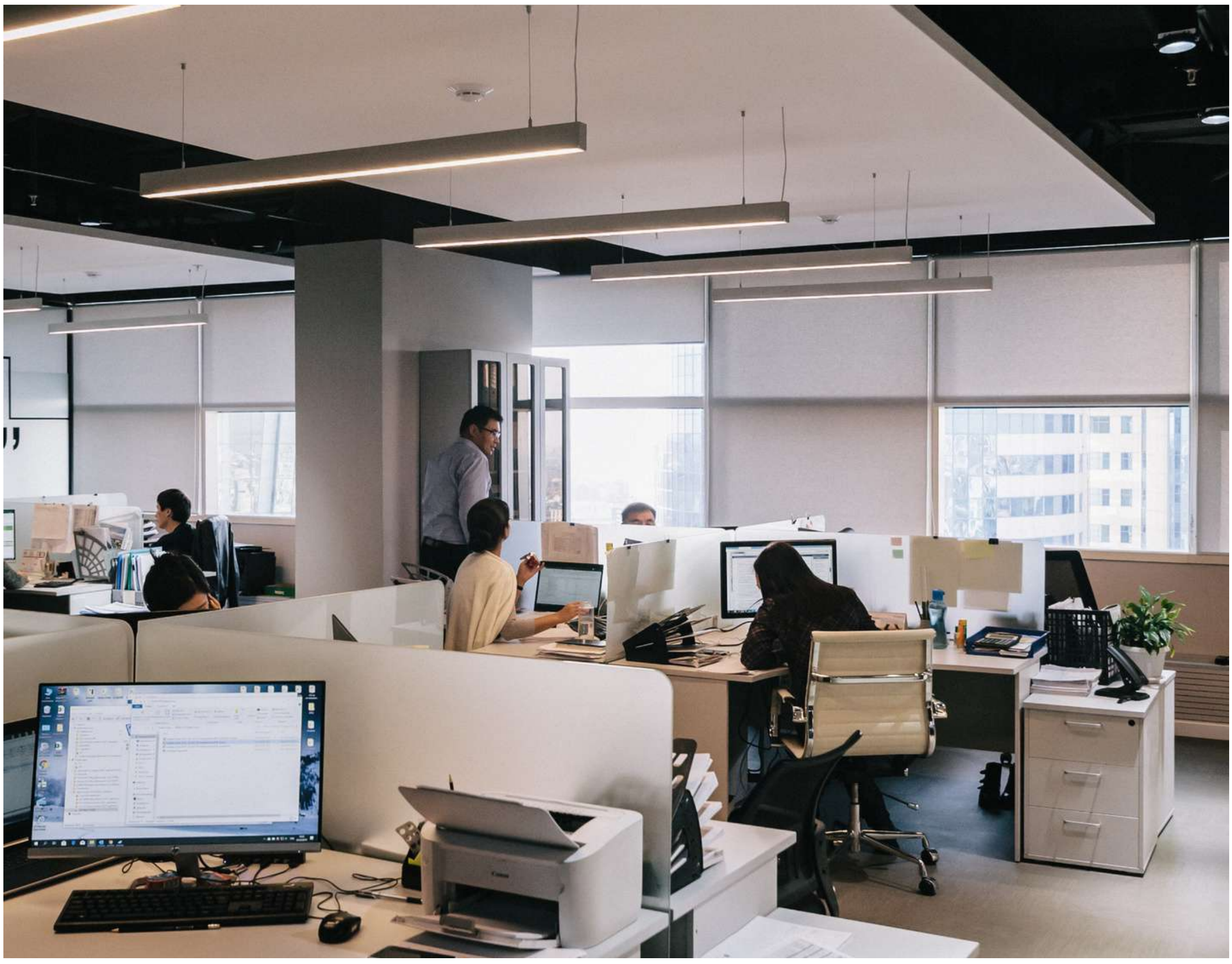
Como obter capital

O capital inicial de uma startup refere-se ao dinheiro angariado a fim de cobrir os custos iniciais do negócio.

03.1 Sociedade de Capital de Risco

As Sociedades de Capital de Risco (SCR ou Venture Capital, em inglês), como a Lince Capital, são sociedades anónimas com o objetivo de investir em empresas com forte potencial de crescimento e desenvolvimento.

A participação destas entidades no capital das startups é temporária (até sete anos, em média) e minoritária. Os recursos financeiros tendem a ser fornecidos às empresas em troca de uma participação acionista.



03.2 Business Angels

Business Angels são indivíduos que usam os seus próprios fundos para investir em startups em troca de uma participação minoritária na empresa. Por norma são empresários de sucesso, com capital suficiente para apostar em novos projetos. Além de fornecer capital inicial, um Business Angel tende a contribuir com a sua experiência e rede de negócios.

03.3 Crowdfunding

O crowdfunding (financiamento coletivo ou colaborativo) é a utilização de pequenos montantes de capital de um grande número de indivíduos para financiar projetos. É uma boa forma de validar ideias e divulgar novos projetos.

03.4 Competições

As competições para startups são uma forma de obter financiamento direto e expor ideias de negócio a potenciais investidores. As opções para startups em Portugal incluem:

1. PITCH da Web Summit: ocorre anualmente durante a cimeira tecnológica Web Summit, em Lisboa.

2. Prémio Jovem Empreendedor na ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários): que se destina a candidatos com idades entre os 18 e 40 anos.

03.5 Crédito e Microcrédito

Pedir um empréstimo bancário é a opção mais tradicional para financiar um projeto que depende da análise das taxas de juros, comissões e garantias necessárias. Caso isto não seja uma opção, por falta de rendimentos ou garantias, pode-se recorrer ao microcrédito.

O microcrédito é um empréstimo de pequeno valor direcionado a negócios. Em Portugal, o montante máximo de financiamento são 25 mil euros, como indicado pelo Banco de Portugal.

03.6 Bootstrapping

Diz-se que uma startup recorre a bootstrapping quando depende das finanças pessoais dos fundadores ou das receitas operacionais. Ou seja, quando não há financiamento externo. A vantagem é que os empresários mantêm o controlo de todas as decisões da startup. A desvantagem é que o método pode trazer riscos financeiros desnecessários e simultaneamente comprometendo o potencial de escalabilidade.

04.
Vantagens das sociedades de capital de risco

Recorrer a sociedades de capital de risco (SCR, VC em inglês), tem várias vantagens. Regra geral, as SCR permitem obter mais capital, não exigem pagamentos mensais e tendem a vir com sistemas de networking e mentoria.

Mais capital

Uma empresa nova pode ter dificuldades em obter financiamento através de um empréstimo bancário tradicional porque é difícil provar ao banco que o investimento é lucrativo. As SCR, por outro lado, focam-se em projetos e ideias inovadoras, desde que bem fundamentadas. Em troca do risco assumido, os investidores de capital de risco obtêm uma participação no capital da sociedade e direitos de voto nas empresas. O apoio tende a ser superior ao que um Business Angel pode fornecer porque os fundos vêm de múltiplos investidores.

Menos risco financeiro

Se a startup falhar, não há obrigação de reembolsar os investidores de capital de risco. Isto é um dos fatores que torna o capital de risco uma boa hipótese para startups: os empresários estão focados em desenvolver e expandir em vez de garantir que conseguem pagar aos investidores. É removido o ónus do reembolso no arranque.

Serviço de mentoria

As empresas de capital de risco têm equipas que ajudam a supervisionar os planos e as operações de empresas que apoiam para ajudar a aumentar a sua probabilidade de sucesso.

Publicidade

Estar associado a uma SCR com uma marca já estabelecida, como a Lince Capital, pode dar mais credibilidade a uma empresa em fase de arranque. O facto da startup poder surgir no site da SCR, como é o caso da Lince Capital, também ajuda a atrair potenciais clientes e outros investidores.

Desvantagens

Ao contrário do que acontece com outras formas de financiamento, como o bootstraping, os empresários não mantêm o controlo de todas as decisões da startup.

05.
Estágios de evolução de uma Startup

A evolução de uma empresa tipo-startup é um processo contínuo, desde a identificação de uma lacuna no mercado. Há cinco fases principais:

Pre-seed — *pré-semente*
Seed — *semente*
Early-stage — *fase inicial*
Growth — *crescimento*
Exit — *saída*

05.1 Pre-seed

Empresas formalmente constituídas ou em processo de constituição, e num estágio muito inicial de desenvolvimento. Geralmente, começam por pesquisar, avaliar ou desenvolver uma ideia ou conceito inicial antes de passar pelo processo formal de uma startup e lançar um MVP (minimal viable product - produto mínimo viável). Nesta fase, as empresas normalmente incorrem apenas em custos e não geram receitas, sendo o investimento assegurado por recursos próprios ou de financiadores, sendo considerado um investimento de alto risco.

O pre-seed é a fase de planeamento de uma startup

É nesta altura que se deve fazer um estudo de mercado para verificar a viabilidade do processo, os custos e os benefícios. Também é importante identificar potenciais rivais e competidores do produto e/ou serviço que se quer criar.

05.2 Seed

Empresas que desenvolveram um produto ou serviço, estão em processo de refinamento do seu produto/ serviço e a encontrar o seu mercado, mas ainda não atingiram o ponto de equilíbrio.

Nesta fase, as empresas normalmente incorrem em elevados custos. Habitualmente recebem financiamento através de recursos próprios ou financiadores externos, sendo considerado um investimento de menor risco.

05.3 Early stage

É a fase inicial de uma startup, quando é lançado o MVP (inglês para "produto mínimo viável"). É uma versão mais simples de um produto ou serviço que a startup quer oferecer para perceber o interesse junto dos consumidores.

Nesta etapa, começa a ser necessário procurar mais investidores para ampliar o projeto. Participar em feiras de startup, como a Web Summit, em Portugal, é uma boa forma de contactar com outras startups, investidores e potenciais clientes. As empresas incorrem ainda a elevados custos, mas começam a gerar receita. Habitualmente recebem financiamento através de recursos próprios ou financiadores externos, sendo considerado um investimento de menor risco e mais maduro.

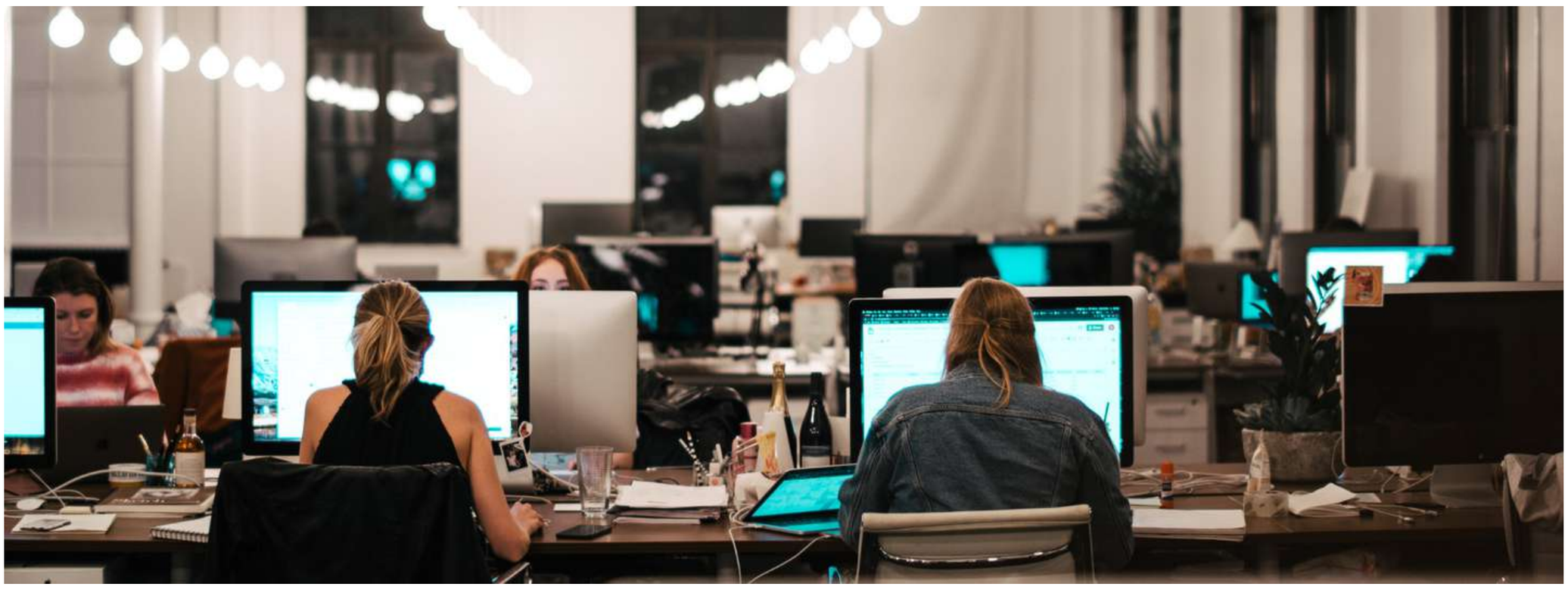
05.4 Growth

Empresas que têm um produto ou serviço com tração suficiente para escalar no mercado. À medida que as receitas estabilizam, os métodos tradicionais de financiamento ficam disponíveis, como empréstimos e dívidas de risco, assim como a venda de participações acionistas da empresa. O crescimento torna-se mais maduro e o risco bastante menor.

05.5 Exit Stage

Apesar de esta fase não ser essencial, a IPO (sigla inglesa para Oferta Pública Inicial) é considerada a fase final de muitas startups. A partir do momento em que uma empresa passa a ser cotada em bolsa, tem de mostrar ao público as suas contas (lucros anuais, ativos, passivos, e dinheiro gerado pelas operações).

O Facebook, a maior rede social do mundo, realizou a sua IPO a 18 de Maio de 2012, angariando 16 mil milhões de dólares. Foi a maior IPO tecnológica da história americana até essa data.



06.
Incubadoras e aceleradoras

\

Quais as diferenças?

As aceleradoras e incubadoras são organizações que promovem o crescimento e desenvolvimento de startups, ao fornecer apoio, mentoria e oportunidades de networking com potenciais investidores.

A principal diferença é que as aceleradoras têm programas de curta duração pensados apenas para startups numa fase já mais consolidada, com vista a encontrar investidores e a fortalecerem rapidamente a sua posição no mercado. Enquanto as incubadoras podem oferecer um acompanhamento de relativamente longa duração, principalmente orientado para refinar os seus modelos de negócio.

Como escolher?

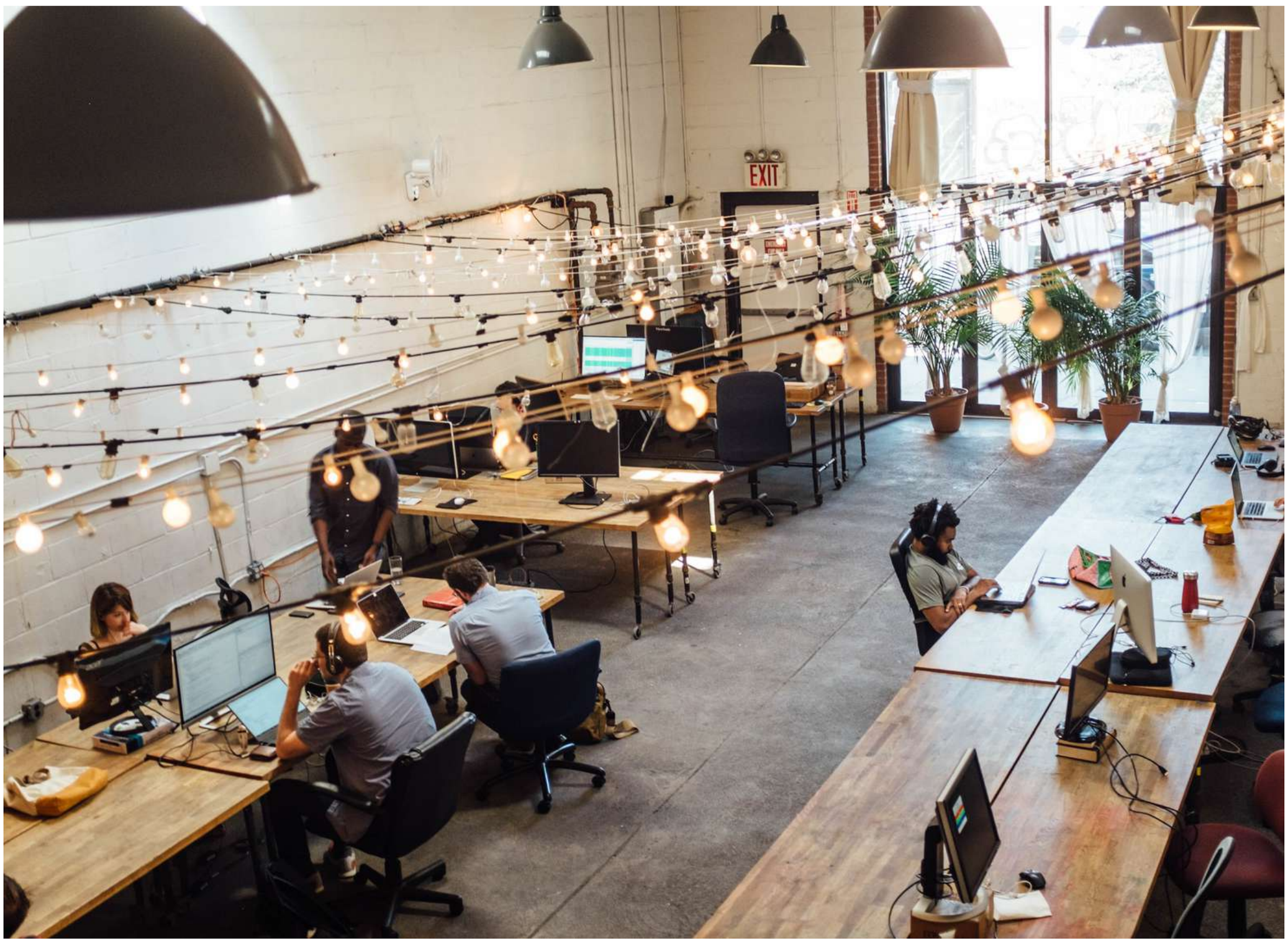
A escolha depende do estado de desenvolvimento da startup e das necessidades de financiamento. As incubadoras são melhores para startups que ainda não têm um modelo de negócio viável e ainda não necessitam de muito capital externo. No site da Startup Portugal é possível encontrar o agregador de informação Dealroom.co, que inclui uma extensa lista de incubadoras e aceleradoras em Portugal". A rede nacional de Pólos de Inovação Digital (digital innovation hubs – DIH) também disponibiliza vários serviços de incubação.

07.
Co-working e mentoria
\
Há vantagens?

As aceleradoras e incubadoras tendem a disponibilizar acesso gratuito a espaços de co-working e serviços de mentoria.

Co-working

O co-working é a partilha de um escritório por pessoas que trabalham para diferentes empresas ou por conta própria (freelance). É ideal para startups que ainda estão a crescer e não querem investir já no arrendamento de um local de trabalho. Além de ligação à Internet, a maioria dos espaços disponibiliza salas para reuniões com potenciais clientes e investidores, espaços para videoconferências, e eletrodomésticos básicos como máquinas de café.



As oportunidades de networking são uma das grandes vantagens dos ambientes de co-working, visto que estes espaços encorajam a colaboração com diferentes empresas, profissionais e potenciais investidores.

Quando uma startup faz parte de uma incubadora, o espaço de co-working tende a ser gratuito. Noutros casos, é necessário pagar uma fatura mensal consoante as despesas da startup.

Mentoring

Um programa de mentoria de startups conecta jovens empreendedores com peritos de diferentes áreas. Estes peritos agem como conselheiros que partilham a sua experiência técnica e profissional para promover o desenvolvimento e sucesso de uma empresa.
Além de ajudar novos empreendedores a evitar erros básicos, um mentor pode partilhar a sua rede de conexões com os fundadores de uma startup proporcionando oportunidades de networking e financiamento.

Mark Zuckerberg (criador do Facebook), Steve Jobs (fundador da Apple) e Bill Gates (fundador da Microsoft) são exemplos de empreendedores que admitem que recorreram a mentores quando estavam a começar.

08.
A realidade portuguesa

Nos últimos dez anos, Portugal tornou-se um pólo atractivo para startups, com várias incubadoras e fundos de investimento acessíveis no país. A capital, Lisboa, é casa da Web Summit, uma das maiores feiras internacionais que reúne investidores e criadores de startups de todo o mundo

Dados de 2022 do Dealroom, uma base de dados internacional sobre startups, mostram que as startups sediadas na capital portuguesa valem 2,1 mil milhões de euros – é o triplo do valor de 2017. E desde 2020 que o país, no sul da Europa, é considerado o 12º mais inovador da União Europeia segundo as métricas do European Innovation Scoreboard.

Segundo o site Portugal Digital, em 2021, o país contava com 2150 startups registadas. Destas, sete já alcançaram o estatuto de "unicórnio" que é o nome atribuído a novas empresas avaliadas em mais de mil milhões de dólares.

Eis algumas razões que fazem de Portugal um destino ideal para startups:

Apoio governamental

O Governo português acredita que as startups são um investimento lucrativo para a economia e modernização do país, disponibilizando vários apoios para estas empresas. Em Maio de 2022, o Secretário de Estado da Digitalização e Modernização Administrativa, Mário Campolargo, afirmou que "as startups são a ponta de lança e o vetor de inovação do mundo empresarial." Falava na abertura do festival Startup Capital Summit 2022, em Coimbra, uma das muitas feiras portuguesas dedicadas a startups.

Cultura e facilidade em falar inglês

Portugal é o sétimo país do mundo com a melhor proficiência em inglês, de acordo com o ranking de 2022 da Education First (EF) com base em cerca de dois milhões de falantes não nativos de inglês em 112 países e regiões de todo o mundo. Isto quer dizer que grande parte das pessoas em Portugal consegue ler textos avançados em inglês e negociar contratos com falantes nativos de inglês.

Estabilidade Social

A estabilidade social, a baixa criminalidade e o elevado nível de vida são alguns dos motivos por detrás do interesse de investimento estrangeiro em Portugal segundo dados de 2021 da consultora Ernst and Young (EY).

QUAIS OS MELHORES SETORES PARA INVESTIR?

De acordo com dados da Startup Blink, que compila dados de startups em todo o mundo, Portugal é um bom país para fundar startups relacionadas com o sector económico, ambiental e agroalimentar (o chamado Foodtech).

O país também é um bom local para desenvolver empresas de serviços de IOT (Internet of Things) que recolhem informação de dispositivos informáticos e sensores numa rede coletiva.

09.
Papel de uma Startup no crescimento económico

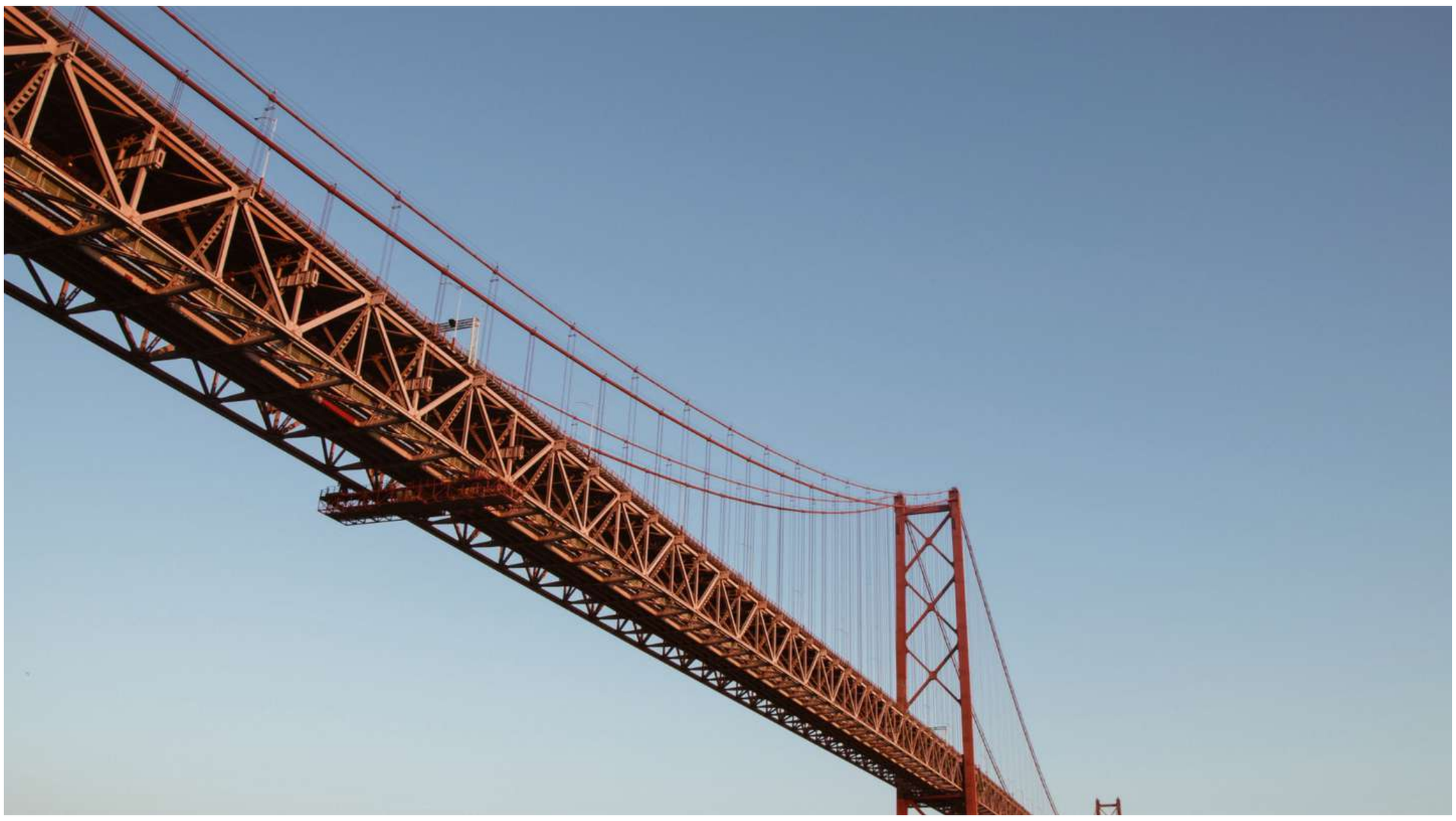
As startups são cruciais para a recuperação económica e o crescimento de um país. O principal motivo é que são responsáveis pela criação de novos postos de trabalho.
As startups também criam mais concorrência no mercado e motivam outras pessoas a investir em ideias pioneiras.

Segundo dados do Fórum Económico Mundial, partilhados em Maio de 2022, o valor que as startups criam no mundo já está quase ao nível do PIB de uma economia do G7.

Isto acontece porque as startups:

Atraem investimento

Só em 2021, novas startups atraíram mais de 600 mil milhões de dólares de investidores em rondas de financiamento iniciais. Segundo um estudo preliminar da Dealroom.co, que agrega e analisa dados de startups de todo o mundo, as startups sediadas na capital portuguesa já atraíram 2,1 mil milhões de euros em 2022.



Promovem a inovação

O objetivo de qualquer startup é desenvolver produtos ou serviços inovadores que podem mudar o mercado. Como tal, uma das melhores formas de promover a inovação numa cidade é apoiar empresas em fase de arranque, nomeadamente através do desenvolvimento de centros de mentoria.

Geram emprego

Dados de 2021 da OCDE mostram estas empresas são responsáveis por 20% de todos os postos na OCDE.

10. Startups portuguesas no mundo

Portugal conta com sete unicórnios que são startups que atingem uma valorização de mil milhões de dólares sem ter presença na bolsa. É o caso da Anchorage, Farfetch, Feedzai, Outsystems, Remote, Sword Health e Talkdesk.

Anchorage Digital

A Anchorage desenvolve ferramentas que facilitam investimentos, transações e outras operações com ativos digitais como criptomoedas. Foi a primeira empresa a receber a aprovação do Gabinete do Controlador da Moeda, do Departamento do Tesouro dos Estados Unidos, em 2021. A equipa tem escritórios em São Francisco, nos EUA, e no Porto, em Portugal.

Farfetch

Fundada em 2007 por José Neves, a Farfetch é uma plataforma online para a indústria e comércio de moda de luxo que liga criadores, curadores e consumidores. A empresa tem mais de dez escritórios em todo o mundo, incluindo em Portugal, em Hong Kong e nos Estados Unidos, e liga clientes em mais de 190 países a 1400 marcas de luxo.

Feedzai

Fundada em 2011, a Feedzai é uma empresa de ciência de dados que desenvolve ferramentas de inteligência artificial capazes de identificar transações fraudulentas, minimizando riscos no comércio eletrónico. A empresa conta com escritórios em vários países do mundo, incluindo Portugal, Inglaterra, Colômbia e Estados Unidos.

Outsystems

Fundada em 2001, em Portugal, a Outsystems é uma plataforma que facilita o desenvolvimento de apps para telemóveis e para a web, que funcionam em sistemas de armazenamento em nuvem (Cloud). A empresa tem vários escritórios espalhados pelo mundo, incluindo em Portugal, nos EUA, em Singapura, no Japão e na Índia.

Remote

A Remote é uma plataforma para gestão de recursos humanos em teletrabalho. Foi fundada em 2019 por Job van der Voort, um holandês a viver desde 2011 em Portugal. A startup está presente em mais de 50 países em todo o mundo e tem sede nos EUA.

Sword Helth

A Sword Health é uma empresa de apoio e assistência médica que oferece serviços de fisioterapia online. O serviço de terapeuta digital da Sword Health utiliza sensores e videochamadas para prestar apoio e fornecer feedback em tempo real. A empresa foi fundada em Portugal em 2015 por Virgílio Bento e Márcio Colunas, e tem escritórios nos EUA, Austrália e Portugal.

Talkdesk

Criada em 2011, a Talkdesk utiliza inteligência artificial para disponibilizar serviços de call center virtuais, a diferentes empresas. A missão é usar inteligência artificial para proporcionar uma experiência mais rápida e simples aos clientes de várias empresas. A empresa tem vários escritórios espalhados pelo mundo, nomeadamente em Portugal, na Inglaterra e nos EUA.

LINCE Capital

Se procura **investimento para a sua startup**, entre em contacto com a nossa equipa e descubra por que podemos ser **os parceiros ideais**.

www.lince-capital.com