

NEXT STEP: À PROCURA DE INVESTIMENTO... E AGORA?

– PARTE 1

Seed Funding, VC, Business Angels, Pitch, Pre-Money Valuation, Liquidation Preference, Anti-Dilution... vulgo estrangeirismos que adotamos e que nos invadem assim que entramos no mundo do investimento. O dinheiro, ou a falta dele, pode ser uma barreira à entrada de um projeto no mercado ou crucial na sua sobrevivência. A falta de dinheiro é uma das razões mais comuns pela qual muitas startups falham. Do outro lado do espelho, convivemos com gigantes tecnológicas e unicórnios da nossa praça mundial que cresceram graças às várias rondas de investimento.

Rita Trabulo

ADVOGADA COORDENADORA DA
STARTINNOVATION TEAM BY CCA



Mais do que perguntar quando é a fase ideal para procurar investimento, é preciso responder ao PORQUÊ? Para que uma ideia se transforme num produto sólido, vai ser necessário ter uma equipa maior constituída por especialistas de topo, ter-se-á de investir na produção e suportar os seus custos, sem esquecer o investimento que vai ser necessário ao nível da Investigação e do Desenvolvimento. Para tudo isto... é preciso dinheiro!

Mas falar de investimento é ir além do dinheiro que será trazido pelos investidores. Devemos ter também presente que os investidores têm um valor adicional, pela sua experiência, área de atuação e networking.

Posto isto: anda à procura de investimento, certo? Qual o caminho? Podemos ir desde autoestradas a caminhos locais, mas existem regras que serão sempre comuns e constroem uma boa casa de partida. Vamos assim explorar estes primeiros passos e ideias:

1. Quanto e para quê? Os founders devem perceber o quanto precisam e o para-quê. Estabelecer prioridades. Perceber também quanto tempo têm e de quanto tempo precisam para fechar uma ronda. Mais do que perguntar “ao tempo quanto tempo o tempo tem...” perguntem-se a vós próprios, quanto tempo têm sem recorrer a investimento e quanto tempo precisam para o ir buscar. O tempo é importante principalmente quando se joga com a sobrevivência do negócio. Estruturar o calendário de investimento em consonância com o plano de negócios e orçamento da empresa será sempre um bom ponto de partida.

2. O PITCH DECK. O segundo passo é a elaboração de um Pitch Deck bem estruturado, com as perguntas mais relevantes e com as respostas claras: Porquê? Como? Onde? Quanto? Quem? O quê? Para quê? Queremos saber qual o problema, qual a solução que apresenta e como esta o vai resolver. O que já existe em termos de concorrência? Qual o modelo de negócio? Qual a estratégia de marketing e de crescimento? Quem é a equipa? Perde-se, nas contagens, o número de pitch decks e contactos que chegam aos investidores. Vários estudos e curiosidades calculam que o tempo médio que um investidor dedica à análise de um pitch deck é pouco mais de 3 minutos... Por isso, se querem conquistar... tem de ser com algo que seja “Ver para Vencer”.

3. A casa arrumada. O investidor vai querer conhecer a sociedade e não vai olhar apenas para números. É importante que tudo o que seja relacionado com direitos de propriedade intelectual, esteja registado e em nome da sociedade, que os contratos de trabalho estejam formalizados e de acordo com a lei, os key employees bem defendidos e as relações entre founders bem claras e definidas... Esta arrumação inicial vai facilitar a criação de um Data Room que reunirá a informação que o investidor vai

querer analisar antes de fechar o acordo de investimento. É a chamada Due Diligence do investidor à Startup e aos founders. Preparar de antemão esta informação é um passo importante nas rondas de investimento e na delimitação temporal necessária à concretização deste. Afinal... *Time is money*.

4. Criar uma lista de investidores. Elencar os possíveis investidores, Business Angels e os Venture Capital (VC) existentes e com potencial para investir... e ir mais além. Qualificá-los. Saber como é feita a gestão dos investimentos, quem compõe a equipa de investimento, pedir referências, ver os portfólios e falar com empresas já investidas. A Due Diligence e os trabalhos de casa (os saudosos TPC) servem para os 2 lados. Os founders podem (e devem) fazer a sua Due Diligence ao investidor.

Mais, procurar investimento especializado. Perceber o que existe no mercado e o que será interessante e benéfico para a startup. Recordando o que já aqui foi escrito: os investidores podem trazer mais do que dinheiro. Podem trazer know-how, contactos, experiência. Procurar investidores especializados em determinados nichos de negócio ou em áreas e setores de atuação pode ser um caminho a seguir. Encontramos muitos players do lado dos investidores. Enumerando apenas três típicos perfis vamos desde os 3 Fs, i.e., Family, Friends &... Fans (FFF), passando pelos Business Angels até chegar aos VC. Importante é, portanto, perceber a fase em que se encontra a startup e fazer o match entre o montante de investimento pretendido e o tipo de investidor.

5. Qual o tipo de investimento? Qual o tipo/forma de investimento que se adequa ao valor pretendido e à fase em que se encontra a Startup? Exemplificando, para uma startup com um ano de vida, em pre-seed stage, que está a procurar investimento pela primeira vez, não tem uma pre-money valuation (ou seja, não houve ainda avaliação da empresa, prévia ao investimento) e que pretende levantar EUR 80.000, junto de Business Angels ou dos FFF, o mais indicado será obter esse investimento via SAFE (simple agreement for future equity) ou convertible notes, ambos permitindo a entrada imediata do dinheiro na sociedade, sem atribuir ao investidor uma participação no capital social da mesma.

Outra opção poderá ser o recurso ao crowdfunding, o financiamento colaborativo que visa a angariação de contribuições monetárias por investidores individuais e que pode assumir várias formas, sendo as mais adequadas ao tema em apreço: o rewards-based crowdfunding e o equity-based crowdfunding. Seguindo o ciclo financeiro de uma startup, à medida que vão aumentando as receitas, bem como os valores dos tickets de investimento, passa-se para as early e growth stages e para um investimento de Venture Capital (VC), com as várias rondas e séries... A, B e C. Poderão seguir-se os Mezzanine, as operações de M&A e as alianças estratégicas que assumem igualmente um papel importante neste ciclo financeiro, já em fases mais avançadas e maduras da empresa, até se atingir, quando acontece, a fase das ofertas públicas iniciais, que também conhecemos como IPO.

6. O encontro de interesses. Mais do que um conflito, o processo de investimento deveria ser um encontro de interesses. Haverá sempre opostos e na mesa das negociações jogam-se as cartas das cedências. Nesta primeira abordagem, mais lata, ao processo de investimento, gostaria de terminar com esta ideia, que o ajuda a caracterizar. Por um lado, os founders querem dinheiro para avançar com o projeto e crescer, gerar mais receitas, alimentar a equipa, aperfeiçoar e proteger o produto e a empresa. Do outro lado, os investidores querem proteger o investimento e o seu retorno, querem participar nos lucros e fazer isso acontecer. Se uns querem seguir com o poder de decisão, os outros querem ter uma palavra a dizer. Se uns querem liberdade de saída, os outros querem uma garantia de que isso só acontecerá quando estiver assegurado o retorno do investimento. Esta dança de interesses é depois espelhada e transcrita para os acordos de investimento e demais documentação que assinala o compromisso entre startup, founders e investidores.

Numa próxima oportunidade veremos com mais detalhe como se traduzem, estes interesses, em cláusulas típicas destes acordos. Até lá, ficam os primeiros passos e as ideias gerais. Dizem que Time is Money, mas tal não significa correr atrás do prejuízo. Significa sim estruturar, planear, preparar e seguir em frente!#

