
Glossário

Aceleradora: programa ao qual as startups se podem candidatar e que lhes proporciona orientação no early stage, geralmente em troca de uma participação no capital.

Aliança estratégica ou Joint-Venture: acordo de colaboração entre duas empresas para partilha de conhecimentos e esforços com vista à melhor rentabilização dos seus negócios. Partilham por isso o património, os lucros e o risco do negócio.

Barreiras à entrada: restrições legais, económicas ou tecnológicas que limitam o acesso das empresas ao mercado ou impedem totalmente. Além destas podem existir barreiras artificialmente criadas pelas empresas que já estão no mercado com o objetivo de não deixarem entrar mais concorrentes.

Break-even: ponto de equilíbrio em que os custos são iguais à receita.

Business Angels: investidor individual que investe o seu próprio dinheiro em empresas em fase de arranque e dão o apoio estratégico necessário.

Cadeia de valor: conjunto de atividades relacionadas entre si e desenvolvidas pela empresa com o objetivo de satisfazer as necessidades e desejo dos clientes. Num mercado com atividades variadas e complementares, a cadeia de valor pode ser vista ao nível empresarial, ou seja, quando existem várias empresas a satisfazer uma pequena parte do mercado.

Carve-out: venda a investidores externos de interesses minoritários que uma empresa tem numa determinada unidade de negócio. A empresa não está a vender o negócio mas sim apenas uma parte do capital de um negócio que não faz parte do seu core business.

Cash-flow: montante de dinheiro ou equivalente que entra ou sai da empresa através das atividades operacionais, financeiras e de investimento. Um cash-flow operacional positivo significa que a atividade operacional da empresa é saudável.

Churn Rate: percentagem de subscritores de um determinado serviço que deixam de subscrever esse serviço num determinado período de tempo. Para uma empresa que se pretende expandir, ou aumentar a sua taxa de crescimento, o número de novos clientes tem de ser superior à churn rate.

Co-criação: processo de desenvolvimento de uma ideia ou produto em que várias empresas são convidadas a participar e partilham em partes iguais as despesas e as receitas.

Core business: foco do negócio de uma empresa, área na qual é especialista e que foi o propósito da sua criação.

Co-working: espaço partilhado por vários empreendedores que permite otimização dos custos na criação da ideia e da empresa.

Crowdfunding: financiamento obtido de pessoas, normalmente desconhecidas, via plataformas online.

CPM (custo por clique): custo de cada clique num anúncio no Google obtido através de leilão. Por exemplo, um clique num anúncio direcionado para o mercado do Reino Unido é superior ao custo de cada clique num anúncio direcionado para a Polónia.

Custo de aquisição de cliente: soma de todas as despesas em que a empresa incorre para atingir o mercado (marketing, força de vendas, software de comunicação) a dividir pelo número de clientes angariados com essas despesas.

Due Diligence: Processo de análise/auditoria levado a cabo por uma pessoa ou entidade antes de entrar num negócio, nomeadamente antes de realizar um investimento numa sociedade ou empresa, com vista à minimização do risco incorrido.

Early stage financing: financiamento concedido a empresas que ainda não estão numa fase de produção e venda, e que lhes dá suporte para chegarem a essa fase. Este financiamento é geralmente utilizado para desenvolvimento de produto e primeiras atividades de marketing.

Economias de escala: condicionantes que levam à redução do custo médio à medida que a quantidade produzida aumenta, ou seja, conceito ligado à eficiência da produção.

Economias de gama: conceito similar ao de economias de escala mas associado à diversificação da produção. Há determinados custos (marketing, distribuição, comercial) que se rentabilizam mais facilmente se a empresa vender uma ampla gama de produtos ao invés de apenas um.

Escalabilidade: capacidade do produto ou serviço ser facilmente replicável e abranger um maior número de clientes.

Fusão: combinação de negócio em que uma empresa passa a fazer parte de outra que levam ao aproveitamento de sinergias e redução de custos.

Incubadora: instituições que oferecem às startups a oportunidade de usufruírem de apoio ao nível das infraestruturas e aconselhamento por um determinado período de tempo.

Integração vertical: processo de agregação de dois ou mais componentes da cadeia de valor, em que uma empresa passa a controlar o agente a jusante e/ou a montante.

IPO (Initial Public Offering): primeiro momento em que uma empresa privada se torna pública, no sentido em que as ações passam a estar disponíveis para transação por parte do público geral. O IPO é uma forma de financiamento na medida em que os donos da empresa abdicam de uma parte substancial da sua participação a favor do público em geral.

Modelo Canvas: tipo de apresentação de modelo de negócio que é focada no essencial. Apresenta os parceiros chave, as atividades chave, a proposta de valor, o relacionamento com os clientes, os segmentos de clientes, os recursos chave, os canais de distribuição a estrutura de custos e as fontes de receita.

MVP (minimum viable product): produto com as características essenciais do que se pretende para o produto final que permite testar o mercado ao mesmo tempo que se vai continuando o desenvolvimento. É geralmente mais barato e menos arriscado testar o mercado com um MVP do que com o produto final, além de que o MVP proporciona receitas que contribuem para o desenvolvimento do produto final.

Pitch: discurso de apresentação de uma ideia ou projeto a uma determinada audiência. Existem variações como: “Elevator Pitch” que estabelece que a ideia deve ser explicada apenas durante o tempo de uma viagem de elevador, entre 20 e 60 segundos; “Twitt Pitch” que considera que o pitch deve ter no máximo 140 caracteres que é o limite das publicações no Twitter.

Pre-money valuation: valor de uma empresa antes de receber financiamento externo, ou antes de um novo financiamento externo.

Pre-seed capital: financiamento numa fase da empresa em que não existe nada senão ideias, a empresa está ainda numa fase embrionária e precisa de financiamento para testar a viabilidade da ideia.

Post money valuation: valor de uma empresa incluindo o valor do financiamento externo recebido.

Private Equity: fonte de capital proveniente de indivíduos ou instituições com capacidade financeira que têm como objetivo adquirir participações sociais nas empresas. Os gestores das empresas de Private Equity angariam e rentabilizam os fundos dos seus clientes geralmente por um período de 4 a 7 anos.

Proposta de valor: trata-se de uma declaração da empresa sobre o que oferece ao consumidor, ou segmento de consumidores, e em que medida essa oferta é melhor que a oferta da concorrência.

ROI (Return on Investment): rentabilidade do investimento medido pela percentagem do valor que o investidor recebe face àquele que investiu.

TAM: Total Available Market. Corresponde à soma de todas as vendas das empresas de um determinado mercado. Dependendo do negócio fará sentido apresentar o TAM de uma região, país ou continente e o respetivo crescimento para os cinco anos seguintes. Não descurar, por exemplo, 1% do mercado chinês pois essa reduzida percentagem representa 13,57 milhões de pessoas. Exemplo: mercado do calçado na Europa.

SAM: Serviceable Available Market. Percentagem do TAM preenchida por um produto específico e, por definição, o SAM é menor que o TAM. Exemplo: mercado das sapatilhas na Europa.

SOM: Share of Market ou também designado de target market. Percentagem do SAM que uma determinada empresa explora ou pretende explorar e, por definição, o SOM é inferior ao SAM. É o mercado que a tecnologia e a estrutura da empresa permitem atingir de forma eficiente. Exemplo: mercado das sapatilhas de corrida na Europa.

Seed capital: capital inicial utilizado na empresa, geralmente proveniente de capital próprio ou empréstimos de familiares e amigos para fazer face a despesas operacionais e atração de investidores externos. Normalmente este tipo de capital é obtido em troca de participação acionista na empresa.

Series A, B and C financing: a serie A trata-se é a primeira fase de financiamento após o seed capital já ter sido incorporado na empresa e também a primeira vez em que é dada participação acionista na empresa. Após esta fase existe a serie B na qual os investidores têm maior visão sobre o negócio e investem para fazer crescer e desenvolver o negócio. A serie C é um investimento para escalar o negócio, fazê-lo crescer cada vez mais e mais rápido ganhando quota de mercado. À medida que o negócio vai crescendo torna-se menos arriscado e mais investidores entram na empresa. Estando a empresa numa dimensão aceitável, a fonte de financiamento seguinte é o IPO conforme definido atrás.

Spin-off: criação de uma empresa independente que resulta da extração de parte do negócio da empresa-mãe. A empresa nova é totalmente independente da empresa-mãe.

Split-off: criação de uma empresa nova resultante da atividade da empresa-mãe que fica dentro do mesmo grupo mas com uma clara distinção do negócio.

Vantagem Competitiva: condições que permitem a uma empresa produzir um determinado produto ou prestar um serviço a um preço mais baixo ou numa forma mais desejável pelo consumidor. Estas condições permitem aumentar as vendas e/ou as margens face à concorrência.

Venture capital (ou capital de risco em português): tipo de investimento através do qual uma empresa especializada (sociedade de capital de risco, SCR) empresta dinheiro a uma startup com potencial de crescimento rápido, em troca uma parte do capital dessa empresa. É um investimento delimitado no tempo e geralmente com

um plano de saída. Além do capital, uma SCR geralmente também dá acompanhamento técnico especializado ao negócio.

WACC (Weighted Average Cost of Capital): média ponderada do custo de capital. Cada fonte de financiamento tem o seu montante e o seu custo, por isso para a empresa saber qual o custo do total de financiamento que contraiu pondera o respetivo custo pelo peso que cada fonte tem no total. O cálculo do WACC inclui o custo da dívida (que considera o taxa de financiamento de um ativo sem risco e os impostos) e o custo do capital (que tem em conta os dividendos por ação, o valor da empresa e a taxa de crescimento dos dividendos). Apresentamos a seguir as fórmulas de cálculo destes três conceitos.

$$WACC = \frac{E}{V} * Re + \frac{D}{V} * Rd * (1 - Tc)$$

Re: custo do capital

Rd: custo da dívida

E: valor de mercado do capital da empresa

D: valor de mercado da dívida da empresa

V = E + D: total do valor de mercado do financiamento da empresa (capital e dívida)

Tc: taxa de imposto sobre as empresas (IRC)

$$Re = \frac{\text{Dividendos por ação (DPS) para o próximo ano}}{\text{Valor de mercado atual das ações}} + \text{Taxa de crescimento dos dividendos}$$

$$Rd = \sum_{i=1}^n \left[\frac{\text{Montante de financiamento da fonte } i}{\text{Total de financiamento}} * \text{Taxa de financiamento da fonte } i \right]$$